

**UNIVERZA V LJUBLJANI**  
**FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**Manca Poglajen**

**BRAZILIJA IN SODELOVANJE JUG-JUG**

**Diplomsko delo**

**Ljubljana 2007**

**UNIVERZA V LJUBLJANI**  
**FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**Manca Poglajen**

**Mentorica:izr. prof. dr. Maja Bučar**

**BRAZILIJA IN SODELOVANJE JUG-JUG**

**Diplomsko delo**

**Ljubljana 2007**

## **BRAZILIJA IN SODELOVANJE JUG-JUG**

Sodelovanje Jug-Jug je koncept, ki predstavlja gospodarsko sodelovanje med državami v razvoju. Medtem ko je bilo ključno za razvoj in industrializacijo držav Juga med letoma 1945 in 1980, so se v 80-ih letih pokazale pomanjkljivosti take strategije. Sodelovanje Jug-Jug ni prineslo zelenega gospodarskega razvoja, zato so države, soočene s finančnimi krizami, v naslednjem desetletju tudi v mednarodni trgovini skušale izboljšati svoj položaj z liberalizacijo. Ker tudi ta ni bila uspešna, se po letu 1990 ponovno vzpostavi sodelovanje Jug-Jug, tokrat kot dopolnilo trgovini s Severom. Za razliko od prvega vala, drugi val regionalizma poleg povezav znotraj regije vzpostavi še povezave med regijami. Ključni akterji so večje DVR, med njimi tudi Brazilija. Slednja spodbuja sodelovanje med DVR, ki so regionalne sile, znotraj trilateralne IBSA, to pa se odraža tudi v okviru dogovorov, ki jih z drugimi povezavami in državami sklepa Mercosur.

**Ključne besede:** sodelovanje Jug-Jug, mednarodna trgovina, Brazilija, Mercosur, Indija.

## **BRAZIL AND SOUTH-SOUTH COOPERATION**

South-South cooperation stands for the cooperation among the developing countries. While this was crucial for the development and the industrialization in the period from 1945 till 1980, the strategy's shortcomings became obvious in the 80s. As South-South cooperation did not result in desired economic development, the countries, which were facing financial crisis, turned to liberalisation as the panacea of the decade. However, that did not solve the problems, either. That is why after 1990 the countries returned to South-South cooperation. Yet this time, the strategy would act as a complement to the trade with North. The next difference we notice when we compare the two waves of regionalism is the existence of the inter-regional and not just intra-regional cooperation. Key actors are large developing countries, including Brazil. Brazil is especially promoting the cooperation between developing countries which are regional powers under the aegis of IBSA. This is reflected also in the cooperation and agreements concluded between Mercosur and other organisations and states.

**Key words:** South-South cooperation, international trade, Brazil, Mercosur, India.

1. UVOD .....	8
2. TEORETSKA OSNOVA SODELOVANJA JUG-JUG .....	11
2.1 OSNOVNI POJMI .....	11
2.1.1 Regionalizem, regionalizacija in ekonomska integracija .....	11
2.1.2 Sodelovanje Jug-Jug .....	14
2.2 TEORIJE EKONOMSKE INTEGRACIJE .....	15
2.2.1 Klasična in neoklasična liberalna teorija carinske unije .....	15
2.2.1.1 Statični učinki carinske unije .....	16
2.2.1.2 Dinamični učinki carinske unije .....	17
2.2.2 Ostale oblike ekonomske integracije .....	18
2.2.2.1 Prostotrgovinsko območje .....	18
2.2.2.2 Skupni trg in gospodarska unija .....	19
2.2.2.3 Carinska unija in prostotrgovinsko območje ter določila GATT .....	20
2.2.2.4 Učinkovita oblika ekonomske integracije .....	21
2.2.3 Trgovina kot sredstvo razvoja .....	21
3. SODELOVANJE JUG-JUG IN VALOVI REGIONALIZMA .....	23
3.1 PRVI VAL REGIONALIZMA .....	24
3.1.1 Regionalizacija v Evropi in v DVR .....	24
3.1.2 Industrializacija z uvozno substitucijo .....	26
3.1.3 Opiranje na lastne sile .....	27
3.1.4 Razlogi za neuspeh sodelovanja Jug-Jug .....	29
3.1.5 Liberalizacija in sodelovanje Jug-Jug .....	31
3.2 DRUGI VAL REGIONALIZMA .....	32
3.2.1 Vzroki in pogledi na oživitev regionalizma .....	33
3.2.2 Pogledi na oživitev sodelovanja Jug-Jug .....	35
3.2.3 Rezultati drugega vala regionalizma in sodelovanja Jug-Jug .....	37
3.2.3.1 Povečana trgovina .....	37
3.2.3.2 Soobstoj regionalizma in multilateralizma .....	39
3.2.3.3 Večje število sporazumov .....	39
3.2.3.4 Prepletanje sporazumov .....	41
4. BRAZILIJA IN SODELOVANJE JUG-JUG .....	44
4.1 ZGODOVINSKO IN REGIONALNO OZADJE .....	45
4.2 BRAZILIJA IN SODELOVANJE JUG-JUG DO LETA 1990 .....	50
4.2.1 Brazilija in sodelovanje Jug-Jug na svetovni ravni .....	50
4.2.2 Brazilija in sodelovanje Jug-Jug na regionalni ravni .....	51
4.2.2.1 LAFTA in LAIA .....	51
4.2.2.2 Sodelovanje z Argentino .....	52
4.2.3 Brazilski trgovinski tokovi v prvem valu regionalizma .....	52
4.3 BRAZILIJA IN SODELOVANJE JUG-JUG PO LETU 1990 .....	54
4.3.1 Fernando Henrique Cardoso .....	56
4.3.2 Luiz Inácio Lula da Silva .....	57
4.3.2.1 IBSA – Trilateralna Indija-Brazilija-Južna Afrika .....	58
4.3.2.2 Mercosur .....	59
4.3.2.3 Kritike brazilske politike Jug-Jug v drugem valu regionalizma .....	59
5. SODELOVANJE MERCOSUR – INDIJA .....	61
5.1 MERCOSUR .....	61

5.1.1 Nastanek in razvoj.....	61
5.1.2 Trgovinski partnerji Mercosurja in Brazilije – primerjava .....	65
5.2 MERCOSUR IN MEDREGIONALNO POVEZOVANJE.....	66
5.2.1 Povezovanje s Severom .....	66
5.2.1.1 FTAA .....	66
5.2.1.2 Evropska unija .....	67
5.2.1.3 EFTA, CER in Izrael.....	67
5.2.2 Povezovanje z Jugom.....	68
5.2.2.1 Z državami .....	68
5.2.2.2 Z drugimi regionalnimi ekonomskimi integracijami .....	68
5.3 POVEZOVANJE MERCOSUR – INDIJA .....	69
5.3.1 Politična in gospodarska osnova.....	70
5.3.2 Trgovina med Indijo in Mercosurjem .....	71
5.3.3 Trgovina med Brazilijo in Indijo .....	72
5.3.4 Sporazum Mercosur-Indija .....	73
6. SKLEP .....	76
7. VIRI .....	79

## SEZNAM KRATIC

ASEAN	<i>Association for South-East Asian Nations</i> (Združenje držav jugovzhodne Azije)
CAN	<i>Comunidad Andina de Naciones</i> (Andska skupnost)
CACM	<i>Central American Common Market</i> (Centralnoameriški skupni trg)
CU	carinska unija
DVR	države v razvoju
ECLA	<i>Economic Commission for Latin America</i> (Ekonomska komisija za Latinsko Ameriko)
EFTA	<i>European Free Trade Association</i> (Evropsko združenje za prosto trgovino)
EGS	Evropska gospodarska skupnost
EU	Evropska unija
FTAA	<i>Free Trade Area of the Americas</i> (Prostotrgovinsko območje obeh Amerik; španska ustreznica: ALCA)
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> (Splošni sporazum o carinah in trgovini)
GSP	<i>Generalised System of Preferences</i> (Splošni preferenčni sistem)
GSTP	<i>Global System of Trade Preferences</i> (Globalni sistem trgovinskih preferenc med državami v razvoju)
G-77	<i>Group 77</i> (Skupina 77)
IBSA	<i>India-Brazil-South Africa Trilateral</i> (Trilaterala Indija-Brazilja-Južna Afrika)
ISI	<i>Import Substitution Industrialization</i> (industrializacija z uvozno substitucijo)
JAR	Južnoafriška republika
LAFTA	<i>Latin American Free Trade Association</i> (Latinskoameriško prostotrgovinsko združenje)
LAIA	<i>Latin American Integration Association</i> (Latinskoameriško združenje za integracijo; španska ustreznica: ALADI)

MERCOSUR	<i>Mercado Común del Sur</i> (Skupni trg južnih latinskoameriških držav)
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i> (Severnoameriški prostotrgovinski sporazum)
OZN	Organizacija združenih narodov
PTO	prostotrgovinsko območje ( <i>free trade area</i> )
RTA	<i>regional trade arrangement</i> (regionalni trgovinski sporazum)
SACU	<i>South African Customs Union</i> (Južnoafriška carinska unija)
SADC	<i>South African Development Community</i> (Južnoafriška razvojna skupnost)
TNI	tuje neposredne investicije
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i> (Konferenca Združenih narodov o trgovini in razvoju)
ZDA	Združene države Amerike
WTO	<i>World Trade Organization</i> (Svetovna trgovinska organizacija)

## 1. UVOD

Brazilija predsednika Lula da Silve je na prehodu v 21. stoletje nosilka ideje povezovanja svetovnega Juga, ki jo uresničuje na več ravneh, na bilateralni, medregionalni in globalni. Med drugim tudi združuje regionalno sodelovanje in medregionalno, saj skuša povezave v okviru Mercosurja (*Mercado Común del Sur* – Skupni trg južnih latinskoameriških držav), torej regionalne integracije, razširiti na (gospodarske) povezave z drugimi svetovnimi regijami. Primer tega so pogajanja Mercosurja s SACU (*South African Customs Union* – Južnoafriška carinska unija), Evropsko unijo (EU), Indijo. Vendar je Brazilija še posebej dejavna pri sodelovanju s sebi podobnima (po vplivu na lastno regijo in glede na pomen gospodarstva v svetovnem merilu) državama: Južnoafriško republiko (JAR) in Indijo, kar se kaže v ustanovitvi trilateralne IBSA (*India-Brazil-South Africa Trilateral*) leta 2003.

Naloga se ukvarja z gospodarsko dimenzijo sodelovanja Jug-Jug med podobnimi državami, kot ga je v obdobju od leta 1990 pa do danes razvila Brazilija z Indijo, s poudarkom glede na možnosti, ki jih na globalni ravni nudi Mercosur. Regionalne povezave v Latinski Ameriki sicer niso novost, saj je ideja regionalizma prisotna že od osamosvojitve od držav kolonizatorik in gibanja Simóna Bolívarja. Poleg tega je širše gledano pomemben tudi proces povezovanja zahodne poloble, ki je enega svojih vrhov dosegel v Organizaciji ameriških držav. Sub-regionalna ekonomska integracija v Amerikah po drugi svetovni vojni je temeljila na zgledu povezovanja Evrope (Evropske gospodarske skupnosti – EGS), hkrati pa je bila najbolj uspešna od vseh regionalnih integracijskih shem, ki so v tem obdobju nastale izven Evrope.

Gospodarsko povezovanje na globalni ravni je prisotno vsaj od 60-ih let, ko je v mednarodni skupnosti poleg procesa dekolonizacije in doseganja politične enakopravnosti potekal tudi boj za gospodarsko enakopravnost držav in predelov sveta. Svojo institucionalno podobo so ti procesi med drugim dobili v nastanku Gibanja nevrščenih, skupine G-77 in UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*), znotraj katerih se je tudi rodila ideja o spremembi mednarodne gospodarske ureditve. V okviru zmanjšanja odvisnosti od trgov razvitih držav in zanašanja na lastne sile je bil predlog povečanja menjave med državami Juga.



Kljub priporočilom in programom je bilo sodelovanje Jug-Jug, torej sodelovanje med državami v razvoju (DVR), v omenjenem desetletju predvsem spontan proces in zaradi različnih razlogov – fizičnih omejitev kot tudi neuspešnega prenosa teorije industrializacije z uvozno substitucijo (ISI – *import substitution industrialization*) v prakso – ni nikoli doseglo potenciala, ki ga je prinašalo. Po t. i. izgubljenem desetletju v 80-ih letih, ki ga je zaznamovala dolžniška kriza, so se po koncu hladne vojne in bipolarnega sveta ponovno obudile integracijske težnje med DVR. Te temeljijo na drugačni osnovi, saj se kot temelj razvoja namesto strategije ISI in zaprtosti poudarja odprtost države navzven in razvoj s pomočjo trgovine. Trgovina DVR poteka tako z razvitimi (t. i. Severom), kot tudi z Jugom. Vprašanje pa je, ali se ti dve strategiji dopolnjujeta ali se izključujeta, zato sem postavila naslednjo hipotezo:

*Poleg tradicionalnih povezav v okviru Sever-Jug se po zatonu, do katerega je prišlo v 80-ih letih 20. stoletja, v 90-ih letih ponovno razvija sodelovanje Jug-Jug.*

*Sodelovanje med DVR se razvija tako v okviru regionalnih kot tudi medregionalnih povezav. Primer tega je Brazilija in njena promocija sodelovanja Jug-Jug v okviru Mercosurja in Mercosurjevega povezovanja z Indijo.*

Naloga se osredotoči na dogodke z vidika Brazilije predvsem po l. 1995, tj. začetku delovanja Mercosurja, zato ne bo podrobneje predstavljala njenega sodelovanja Jug-Jug pred tem letom, čeprav je bil koncept najbolj aktualen ravno skozi 60-a in 70-a leta. Prav tako ne bodo predstavljene vse povezave, ki jih Brazilija ima z državami Juga, temveč le tiste, ki so nastale z Indijo. Zaradi omejitve teme se bom ukvarjala najbolj z gospodarsko razsežnostjo sodelovanja Jug-Jug in znotraj nje predvsem z mednarodno trgovino. Ostali vidiki (politično povezovanje) bodo analizirani v povezavi z gospodarsko razsežnostjo. Iz tega izvira tudi težava, saj v ekonomiji ni ene teorije, ki bi razlagala gospodarsko obliko sodelovanja Jug-Jug, poleg tega pa je težko vedno ločiti gospodarski vidik od političnega. Sodelovanje Jug-Jug je namreč razumljeno kot širši koncept, ki vključuje vsaj še politično in tehnološko dimenzijo sodelovanja med DVR.

Zaradi danih omejitev naloga ne omogoča sploševanja – gre namreč le za en primer ene države, ki je glede na svoj regionalni pa tudi svetovni položaj zelo specifična. Vseeno pa bo naloga poskušala prikazati trend pri sodelovanju Jug-Jug na primeru DVR, ki so vodilne v svoji regiji.

Analiza bo potekala s preučevanjem primarnih in sekundarnih virov. Uporabila bom zgodovinsko-razvojno metodo za predstavitev razvoja teorije gospodarskega povezovanja držav ter za prikaz zgodovine sodelovanja Jug-Jug v okviru Brazilije in Mercosurja; primerjalno in analizo primarnih virov za analizo dogovorov med Mercosurjem in DVR oz. drugimi organizacijami; študijo primera za izbrano povezavo z Indijo.

V uvodu je predstavljena tematika, omejitve analize, temeljne predpostavke in iz njih izvirajoče hipoteze, metode analize in struktura naloge. V osrednjem delu bom v drugem poglavju predstavila definicijo sodelovanja Jug-Jug in teorije gospodarskega povezovanja DVR. Kako so se te teorije izvajale v praksi, bo prikazano v tretjem poglavju. Tu bom tudi potrdila prvi del hipoteze: da namreč sodelovanje Jug-Jug ponovno postane popularno po letu 1990. To bom prikazala tudi na primeru države, ki je ena vodilnih svetovnih sil, Braziliji. Prav tako bom z zgodovinskim pregledom potrdila drugi del hipoteze: da sodelovanje Jug-Jug poteka tako na regionalni ravni kot tudi na medregionalni.

Prikaz Brazilije in njene politike sodelovanja Jug-Jug bo obsegal sodelovanje Jug-Jug pred in po letu 1990, s poudarkom na izkušnji regije in na mandatu predsednika Lula da Silve. Preko Brazilije bom podrobneje prikazala regionalno sodelovanje, ki poteka v okviru Mercosurja (ponovno preverjanje hipoteze), in medregionalno sodelovanje na primeru sporazuma z Indijo (preverjanje zadnje postavke hipoteze). V poglavju o Mercosurju bom poleg zgodovine predstavila tudi zunanjo politiko, ki se je razvila na področju trgovinskih pogajanj. Posebno poglavje bo namenjeno analizi izbranega sporazuma med Mercosurjem in Indijo, kjer bom poskušala pokazati nastanek sodelovanja (ali je posledica dogovorov Brazilije z Indijo) in potencialne prednosti, ki jih ta sporazum prinaša za Mercosur kot celoto ter še posebej za Brazilijo.

V zaključku bom povzela preverjeno hipotezo in na njeni osnovi poskušala pokazati možnosti sodelovanja Jug-Jug v današnjem času.

## 2. TEORETSKA OSNOVA SODELOVANJA JUG-JUG

V tem poglavju bom definirala osnovne pojme, ki so ključni za razumevanje diplomske naloge. Poleg osnovnih terminov bom predstavila teoretično osnovo za povezovanje držav (torej osnovo za preverjanje hipoteze), in sicer neoklasični in razvojni pogled. Zaradi omejitev naloge bo podrobneje predstavljena teorija CU.

Predstavitev omenjene teorije je pomembna, saj bo osnova za nadaljnjo analizo, prav tako pa razumevanje hipoteze ne bo mogoče brez predstavljene terminologije.

### 2.1 OSNOVNI POJMI

Države v razvoju (DVR), tretji svet in Jug so za potrebe te naloge sopomenke, ki označujejo države oz. gospodarstva z nizkimi ali srednjevelikimi dohodki.<sup>1</sup> Todaro (1997: 38) kot skupne značilnosti DVR navaja (1) nizek življenjski standard, (2) nizke stopnje produktivnosti, (3) visoke stopnje rasti prebivalstva in odvisnosti, (4) visoke in naraščajoče stopnje nezaposlenosti, (5) znatno odvisnost od izvoza kmetijskih izdelkov in primarnih proizvodov, (6) prevlado nepopolnih trgov in pomanjkanj informacij ter (7) odvisnost in ranljivost v mednarodnih odnosih. Juga tako ne smemo razumeti v geografskem pomenu, temveč v politično-ekonomskem kot DVR.<sup>2</sup> Razlike med državami znotraj te skupine obstajajo, vendar niso v središču vprašanja te naloge.<sup>3</sup> Skladno s to razdelitvijo bom za razvite države v nalogi uporabljala izraz Sever.

#### 2.1.1 Regionalizem, regionalizacija in ekonomska integracija

Države, tudi DVR kot Jug, se povezujejo in tako govorimo o regionalizmu. Kot piše Bučar (1993: 41) »se je regionalizem uveljavil kot pojem v mednarodnih odnosih, ki je označeval pojav tesnejšega povezovanja nekaj držav – v nasprotju z večinskim

---

<sup>1</sup> Kot take DVR označuje Svetovna banka (World Bank 2006). V okviru Svetovne banke je npr. Indija uvrščena med *low income economies*, medtem ko sta Brazilija in JAR za dva razreda višje, v *upper-middle-income economies*. Svetovna banka opozarja, da uporaba teh terminov ne pomeni, da imajo države podoben razvoj oz. da klasifikacija po tem kriteriju ne odraža stopnje razvoja posamezne države. Po drugi strani pa WTO (2006) nima izdelane definicije DVR, saj se kot take lahko države označijo same. Za razliko od Stanovnika (1985) uporabljam izraz države in ne dežele, saj angleška ustreznica (*developing states* in *developing countries*) jasno pove, da gre za samostojne države. Prav tako ne upoštevam drugih kategorij, kot so države v tranziciji ali novo industrializirana gospodarstva (*newly industrialized economy*).

<sup>2</sup> Zato tudi zapis Jug, torej z veliko in ne z malo začetnico.

<sup>3</sup> Poudarjam, da prav tako ne raziskujem razlik med samimi termini, čeprav te obstajajo tako z vidika ideologije (tretji svet, Jug) kot ekonomije (stopnja razvitosti).

sodelovanjem vseh držav mednarodne skupnosti.« Payne in Gamble (1996: 2) definirata regionalizem kot »projekt, ki ga vodijo država ali države in ima za namen reorganizirati posamezen regionalni prostor znotraj definiranih gospodarskih in političnih okvirov«. Medtem pa Bhagwati (1993: 2) in Grilli (1993: 31) regionalizem razumeta kot različne stopnje preferenčnega trgovinskega sporazuma oz. diskriminatorno liberalizacijo med nekaj državami. Za potrebe naloge bom regionalizem razumela kot trgovinske sporazume, ki so nastali na pobudo držav in katerih namen je reorganizirati posamezen prostor znotraj definiranih gospodarskih in političnih okvirov. Regionalizem tako ni omejen na določeno geografsko območje, poleg primarne gospodarske pa vključuje tudi politično razsežnost in diskriminatornost glede na tretje države pri odpravljanju omejitev trgovini. Regionalizem je v tem pomenu politika, ki ponuja alternativo skrajnemu univerzalizmu in unilateralizmu (Svetličič 1996: 94–5), medtem ko regionalizacija pomeni proces.

V skladu z regionalizmom bom multilateralizem razumela kot multilateralno liberalizacijo oz. prizadevanje za odpravo omejitev trgovini v multilateralnem okviru, t. j. predvsem pogajanj v sklopu GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade* – Splošni sporazum o carinah in trgovini) in Svetovne trgovinske organizacije (WTO – *World Trade Organization*), unilateralizem pa bo pomenil odpravo omejitev s strani države same oz. unilateralno liberalizacijo trgovine (*unilateral trade liberalisation*) (Fugazza in Robert Nicoud 2006).<sup>4</sup> Ti izrazi torej označujejo delovanje oz. strategijo države v mednarodnem gospodarstvu in se ne nanašajo na splošno zunanjo politiko posameznih držav. Kot poseben pojav bom analizirala dva vala regionalizma, t. j. obdobji, ko se je znatno povečalo število sklenjenih regionalnih dogovorov.

Ekonomska integracija je sopomenka zgoraj definiranega regionalizma, saj zavzema različne oblike povezovanja med državami v gospodarstvu. El-Agraa (1997: 1) jo opredeli kot »diskriminatorno odstranitev vseh ovir trgovini med vsaj dvema sodelujočima državama in vzpostavitev določenih elementov sodelovanja in usklajevanja med članicami.«

---

<sup>4</sup> Ta definicija unilateralizma je v nasprotju z Grillijevo (1993: 31), za katerega je unilateralizem prizadevanje posamezne države, da druga država zmanjša ovire za njene izdelke na ekskluzivni osnovi.

V nalogi bom regionalizem in ekonomsko integracijo uporabljala kot sopomenki, saj oba termina izpostavljata voljo držav, trgovinske sporazume, spremembo, ki zaradi sporazumov nastane, ter politični vidik (usklajevanje in sodelovanje med državami).<sup>5</sup> To je sicer znatna zožitev glede na definicijo, ki jo podata Payne in Gamble, saj se ne omejujeta na trgovino. Medtem pa bo termin regija zaznamoval geografsko regijo (razen če ne bo v tekstu določeno drugače).

Salvatore (2001: 327–8) med oblike ekonomske integracije uvršča (1) preferenčne trgovinske sporazume (*preferential trade arrangements*), (2) prostotrgovinska območja (PTO – *free trade area*), (3) carinsko unijo (*customs union* – CU), skupni trg (*common market*) in (4) gospodarsko unijo (*economic union*). Integracija med tipi povezav narašča od preferenčnih trgovinskih sporazumov, ki so najmanj integrirani oz. imajo največ ovir za mednarodno menjavo, do gospodarske unije, kjer so države članice najbolj povezane. Preferenčni trgovinski sporazum ima manjše omejitve za trgovino med državami članicami kot za menjavo s tretjimi državami. V okviru PTO za menjavo med državami članicami ni ovir, vendar vsaka država sama določi omejitve, ki jih postavi trgovanju s tretjimi državami. CU ne pozna carin med državami članicami, slednje pa imajo tudi usklajeno trgovinsko politiko do tretjih držav. Skupni trg dovoljuje prost pretok dela in kapitala med državami članicami. Gospodarska unija je najbolj integrirana, saj ima usklajeno ali pa celo poenoteno monetarno ali fiskalno politiko.

Ekonomsko integracijo torej definiramo glede na zmanjšanje ovir menjavi. Balassa (Moen 1998: 10) tako poleg prej omenjenih PTO, CU, skupnega trga in gospodarske unije omenja še nadvladano unijo, v kateri države predajo suverenost na področju monetarne, fiskalne in socialne politike nadvladani oblasti, medtem ko El-Agraa (1997: 2) slednjo poimenuje popolna politična unija. Poudariti je treba, da so zgoraj naštetе oblike le idealni tipi, ki malokdaj v celoti oz. čisti obliki obstajajo v realnosti (Abugattas Majluf 2004: 8). Prav tako v liberalni teoriji ekonomska integracija v primerjavi s svobodno trgovino nastopa kot druga najboljša (*second best*) izbira.

Ob tem velja omeniti ovire, ki onemogočajo regionalizacijo. Te so fizične, gospodarske in politične. Prve se odražajo predvsem v razdalji med članicami oz. visokih

---

<sup>5</sup> Kot sopomenka se ta izraza (regionalizem in ekonomska integracija) pojavljata tudi pri avtorjih v Gamble in Payne (1993).

transportnih stroškov, druge v dejstvu, da se koristi med članicami ne porazdelijo enakomerno, in tretje v vplivu, ki ga imajo gospodarske politike na državo.

### 2.1.2 Sodelovanje Jug-Jug

Sodelovanje Jug-Jug (*South-South cooperation*) se nanaša na sodelovanje med DVR.<sup>6</sup> Zaradi omejitve naloge bom termin omejila na mednarodno trgovino in druge oblike gospodarskega sodelovanja med DVR in bo kot tako podvrsta regionalizma glede na tip držav, ki sodelujejo med sabo. *Special Unit for South-South Cooperation* (Posebna enota za sodelovanje Jug-Jug) pri UNDP (*United Nations Development Programme* – Program Združenih narodov za razvoj)<sup>7</sup> sicer definira sodelovanje Jug-Jug v širšem pomenu:

/s/odelovanje Jug-Jug je širši okvir za sodelovanje med državami Juga na političnem, gospodarskem, socialnem, okoljskem in tehničnem področju. Sodelovanje Jug-Jug vključuje tri ali več držav v razvoju, ki sodelujejo na bilateralni,<sup>8</sup> regionalni, subregionalni in medregionalni osnovi. Nedavno dogajanje v sodelovanju Jug-Jug se kaže v povečanem obsegu menjave Jug-Jug, premikih k regionalni integraciji, Jug-Jug tokovih tujih neposrednih investicij (TNI) in različnih oblikah razvojne pomoči.

Sodelovanje Jug-Jug tako vključuje sodelovanje na politični, gospodarski in tehnični razsežnosti (Benn 1996). Kot predvsem gospodarsko sodelovanje Jug-Jug pa se navaja sodelovanje v trgovini, investicijah in financah, ki se odvija v okviru ECDC (*Economic Cooperation among Developing Countries* – gospodarsko sodelovanje med DVR) v UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development* – Konferenca Združenih narodov o trgovini in razvoju). Države v okviru sodelovanja Jug-Jug izpostavljajo predvsem gospodarsko sodelovanje, saj (tako regionalno in medregionalno) postaja vse pomembnejše (South Centre 2005: 2), znotraj njega pa se osredotočajo na sodelovanje v mednarodni trgovini.

Pomembno je tudi razlikovanje med terminoma Južna Amerika in Latinska Amerika. Prva je predvsem geografski termin, ki označuje kontinent,<sup>9</sup> medtem ko

---

<sup>6</sup> Sodelovanje Jug-Jug nekatere države Severa pogosto razumejo kot 'klapo', znotraj katere DVR promovirajo svoje lastne interese in seveda postanejo manj vodljive (South Centre 2005: 6).

<sup>7</sup> Angleška definicija je na voljo na spletni strani UNDP SU SSC.

<sup>8</sup> Beseda bilateralno je vključena v definicijo, čeprav slednja govori o povezavi treh ali več DVR.

<sup>9</sup> Na njem se nahajajo Argentina, Bolivija, Brazilija, Čile, Francoska Gvajana, Gvajana, Kolumbija, Paragvaj, Peru, Surinam, Urugvaj in Venezuela,

Latinska Amerika označuje karibske države ter vse države Srednje in Južne Amerike.<sup>10</sup> V ekonomskih raziskavah o trgovini se kot regija običajno pojavlja Latinska Amerika. Razlikovanje bo ključno pri politiki Brazilije, prav tako bom Brazilijo omenjala kot regionalno velesilo v okviru Južne (in ne Latinske, kjer bi kot regionalno velesilo lahko razumeli Mehiko) Amerike.

V nalogi bosta izraza mednarodna trgovina in mednarodna menjava prav tako uporabljena kot sopomenki.

## **2.2 TEORIJE EKONOMSKE INTEGRACIJE**

El-Agraa (1997b: 34) poudarja, da so dejansko skoraj vse obstoječe oblike ekonomske integracije nastale iz političnih razlogov, vendar so jih promovirali s poudarjanjem morebitnih gospodarskih koristi. Koristi, ki naj bi jih sodelovanje prineslo, so bile tako v povečanju trgovine in s tem blaginje, kot tudi v prelivanju učinkov trgovine na druga področja (pridobivanje tehnologije, znanja itd.). V okviru sodelovanja Jug-Jug so ekonomske teorije mednarodne trgovine dejansko način razvoja držav, zato jih lahko (Streeten v Todaro 1997: 459; Alendar 1985: 11) razdelimo na dve polji: na klasične teorije, ki spodbujajo prosto trgovino in so usmerjene navzven oz. na liberalne teorije, in na teorije, ki spodbujajo opiranje na lastne sile in so usmerjene navznoter.

### **2.2.1 Klasična in neoklasična liberalna teorija carinske unije**

Osnova za spodbujanje povezovanja je bila v odsotnosti svobodne trgovine teorija CU. Ta temelji na Ricardovem načelu primerjalnih prednosti in teoriji svobodne trgovine, ki poveča (maksimizira) bogastvo držav,<sup>11</sup> ki v njej sodelujejo. Zaradi mednarodne menjave med državami cene izdelkov padejo, saj med njimi ni nobenih carin ali drugih omejitev, večja pa je tudi konkurenca. Proti tretjim državam članice vzpostavijo skupno zunanjo carino. V svetu, kjer mednarodna trgovina ni svobodna, zmanjšanje ovir v okviru CU prispeva k večjemu (čeprav ne maksimiziranemu) bogastvu držav, saj kljub vsemu predstavlja korak proti svobodni trgovini, pa čeprav predvsem za države članice. Viner je

---

<sup>10</sup> Tako regije definira OZN (UN Statistics Division 2007). Geografska definicija Latinske Amerike je sicer ožja, saj pomeni tiste države zahodne poloble, kjer govorijo špansko, portugalsko ali francosko (torej jezike, ki izvirajo iz latinščine), v tem smislu jo npr. definira tudi Malamud (2005: 421).

<sup>11</sup> Torej ne prebivalcev teh držav (Svetličič 2004: 45).

leta 1950 izzval pomen CU kot druge najboljše izbire<sup>12</sup> in opozoril, da poleg ustvarjanja trgovine (*trade-creation*)<sup>13</sup> lahko pripelje tudi do odvrčanja trgovine (*trade-diversion*). Tako dejansko obstaja korak proti svobodni trgovini med članicami, medtem ko se v odnosu do nečlanic vzpostavi politika protekcionalizma. Smiselnost oz. koristnost CU je torej treba preučevati upoštevajoč ta učinka oz. njun neto rezultat (El-Agraa 1997: 35).

Post-vinerianski pogledi na CU (Mead, Lipsey, Lancaster) so dodatno osvetlili (ne)koristnost CU za države članice z vidika ustvarjanja in odvrčanja trgovine. Cooper in Massell (El-Agraa 1997b: 38–9) poudarjata, da je politika unilateralnega znižanja carin boljša izbira kot pa ustvarjanje CU, vseeno pa je za dve državi bolje, da se povežeta, kot pa da nadaljujeta samostojno, izolirano politiko.

Možnost obstoja CU, ki poveča bogastvo držav, dokazujeta Kemp in Wan (De Melo, Panagariya in Rodrik 1993: 164–5; Bhagwati 1993: 38). Trdita, da lahko dve državi sprejmeta določene skupne zunanje carine, ki povečajo njuno bogastvo in nimajo negativnega učinka na tretje države. Pri tem je bistveno, da količina trgovine s tretjimi državami ostane enaka, medtem ko se trgovina znotraj CU spremeni. Kemp in Wan (Bhagwati 1993: 38) pokažeta, da bi »*katerakoli* podskupina držav lahko ustanovila unijo, ki bi *nedvomno* prispevala k izboljšanju (svetovnega) bogastva«, in tako ponovita pred-vinerianski koncept, po katerem CU prispeva k povečanju bogastva.

Medtem pa Johnson (El-Agraa 1997b: 39–44) opozarja na ambivalentnost ustvarjanja in odvrčanja trgovine. Oba imata namreč lahko pozitiven učinek za članice CU, saj lahko zaradi ekonomij obsega povečata učinkovitost povezave.

### **2.2.1.1 Statični učinki carinske unije**

Bogastvo članic CU se bo po Salvatoreju (2001: 333–4) najverjetneje povečalo: (1) čim višje so bile carinske ovire pred ustanovitvijo CU, (2) čim nižje so zunanje

---

<sup>12</sup> Teorija druge najboljše izbire pomeni, da v primeru, ko ni mogoče izpolniti vseh pogojev potrebnih za maksimiziranje bogastva ali za doseg Paretovega optimuma, uresničenje čim več teh pogojev vodi k drugi najboljši izbiri. To ni vedno nujno res, saj CU in ukinitve ovir med članicami lahko pripelje tudi do zmanjšanja bogastva članic, kot je pokazal Viner (Salvatore 2001: 333).

<sup>13</sup> Do ustvarjanja trgovine pride, ko država po sklenitvi CU nadomesti drago domačo proizvodnjo s cenejšim uvozom iz države partnerice; do odvrčanja trgovine pa pride, ko po nastanku CU država nadomesti uvoz prvotno cenejšega blaga iz tretjih držav z uvozom iz države članice, saj je zaradi skupne zunanje carine ta cenejši. Salvatore (2001: 331) poudarja, da v primeru CU, ki ustvarja trgovino, ni negativnih učinkov, saj poveča bogastvo tako članic kot nečlanic, medtem ko CU, ki odvrča trgovino, privede tako do odvrčanja kot ustvarjanja trgovine in zato lahko poveča ali zmanjša bogastvo članic ter zmanjša bogastvo nečlanic.



carine, (3) čim več držav je včlanjenih in čim večje so, (4) čim bolj konkurenčna so gospodarstva držav članic, (5) čim manjša je geografska oddaljenost držav članic ter (6) čim večja je mednarodna menjava med članicami še pred sklenitvijo CU. Na ta način je bolj verjetno, da bo prišlo do ustvarjanja trgovine med člani CU, države in proizvajalci bodo imeli večji trg ter s tem manjše stroške, zaradi konkurenčnosti med gospodarstvi držav pa bo prišlo do specializacije in s tem do povečanja bogastva članic. Zaradi geografske bližine bodo stroški prevoza manjša ovira trgovini med članicami. Ostali statični učinki so še manjši upravni stroški,<sup>14</sup> spremembe kolektivnih menjalnih razmerij CU in povečana pogajalska moč, ki jo imajo države članice. CU ima v mednarodnih pogajanjih tako kot en akter večjo moč, kot bi jo imele njene članice posamezno, kar poudarja že Viner (De Melo, Panagariya in Rodrik 1993: 174). Ta kot razloge držav za sklenitev gospodarskih unij v preteklosti navaja tudi pričakovane prednosti, ki bi jih prinesla povečana pogajalska moč<sup>15</sup> v primerjavi s tretjimi državami.

### **2.2.1.2 Dinamični učinki carinske unije**

Če je Viner analiziral predvsem statične učinke CU, pa je Balassa (El-Agraa 1997b: 45–6) poudaril tudi dinamične vidike takega povezovanja. Ti se nanašajo na to, kako ekonomska integracija vpliva na stopnje rasti BNP v državah članicah regionalne povezave. Mednje uvršča doseganje ekonomij obsega, učinke na podjetja in industrijo na področju zmanjševanja stroškov, vpliv na smer in obseg realnih investicij in povečanje gospodarske učinkovitosti zaradi večje konkurence. Grilli (1993: 42) podobno kot osnovne dinamične učinke<sup>16</sup> regionalne integracije navaja izkoriščanje ekonomij obsega, ki nastanejo zaradi večjega trga, zunanje ekonomije (*external economies*) ter možnosti za učenje v proizvodnem procesu. Salvatore (2001: 334–6) poleg povečane konkurence, ekonomij obsega, spodbujanja investicij navaja še boljše uporabo gospodarskih virov z vidika celotne skupnosti. »Ti dinamični učinki, ki so posledica nastanka carinske unije, naj bi bili znatno večji od statičnih /.../ in tudi zelo pomembni,« še dodaja Salvatore (2001: 335). Vendar pa so dinamični učinki, ki jih torej lahko strnemo v večji

---

<sup>14</sup> Država namreč zmanjša število zaposlenih na področju carinskega nadzora.

<sup>15</sup> Pogajalska moč unije tako neposredno odraža njeno gospodarsko velikost v primerjavi z gospodarstvom držav, s katerimi se pogaja (De Melo, Panagariya in Rodrik 1993: 174).

<sup>16</sup> Ob tem dodaja še privabljanje TNI (Grilli 1993: 42).

konkurenci, ekonomijah obsega in več investicijah, težje merljivi od statičnih, saj so vidni šele na daljši rok.

Kot poudarja Susan Strange (1995: 169):

Skupna slabost trgovinskih teorij, kakršnikoli so že njihovi ideološki predsodki, je, da skušajo trgovino razložiti izolirano. Ne upoštevajo v zadostni meri (podčrtala M. P.) vpliva štirih glavnih struktur politične ekonomije<sup>17</sup> na menjalne pogoje med državami (tako kot ne upoštevajo menjalnih pogojev med ljudmi). Če so ta menjalna razmerja rezultat različnih vplivov vseh teh štirih struktur, potem ne preseneča, da iskanje splošne teorije, ki naj bi pojasnila vse trgovinske vezi v svetovnem gospodarstvu, ni obrodilo sadov oziroma ni dalo zadovoljivih rezultatov.

Zato ne čudi, da nekateri trdijo, da klasične oz. liberalne teorije ekonomske integracije niso relevantne za tretji svet, saj poudarjajo, da bi do ustvarjanja trgovine prišlo, če bi bile države članice CU komplementarne. V primeru DVR pa je to malo verjetno, saj so v osnovi vse predvsem izvoznice surovin in se skušajo industrializirati. Protiargument neprimernosti pa je dejstvo, da je trg posameznih DVR premajhen – s povezovanjem bi povečale trg in spodbudile industrializacijo. Ekonomska integracija med državami in s tem tudi med DVR je tako odvisna od ovir, ki jih predstavlja *first best choice* oz. popolna liberalizacija (El-Agraa 1997b: 70–2; Salvatore 2001: 335).

## 2.2.2 Ostale oblike ekonomske integracije

Skladno z opredelitvijo v 2. 1. 1. so druge oblike ekonomske integracije še PTO, skupni trg in gospodarska unija. Razlikujejo se glede na stopnjo zniževanja ovir mednarodni menjavi znotraj skupine, in glede na zunanje ovire tretjim državam nečlanicam.<sup>18</sup> Tako kot teorija CU so se tudi študije o drugih oblikah ekonomske integracije razmahnile po Vinerjevih ugotovitvah in po prvih uspehih integracije v Evropi.

### 2.2.2.1 Prostotrgovinsko območje

PTO za razliko od CU združuje članice, ki med sabo ukinejo carine, v pristojnosti posameznih članic pa ostane odločanje o omejitvah, ki jih postavijo proti tretjim

---

<sup>17</sup> Te strukture so po Strangeovi (1995) varnostna struktura, proizvodna struktura, finančna struktura in struktura znanja.

<sup>18</sup> De Melo, Panagariya in Rodrik (1993) na primer CU definirajo kot prostotrgovinsko območje s skupno zunanjo carino.

državam, torej neodvisna carinska politika proti nečlanicam. Zato bodo njihove zunanje carine različne. Balassa (El-Agraa 1997b: 56–7) izpostavlja, da PTO tako lahko privedejo do preusmeritve trgovinskih tokov (*trade deflection*),<sup>19</sup> proizvodnje in investicij. Zaradi različnih carin bodo uvozniki na PTO skušali priti preko države članice, ki bo imela najnižjo stopnjo carin in bo zanje tako najugodnejša. Če do preusmeritve trgovinskih tokov pride, potem PTO postane CU s skupno zunanjo carino, ki je enaka zunanji carini »najugodnejše« države članice, le da uvoz poteka zgolj skozi to članico. Da bi se temu izognile, države sprejmejo pravila o izvoru (*rules of origin*), po katerih so iz carin izvzeti tisti proizvodi, ki nastanejo v državi članici (De Melo, Panagariya in Rodrik 1993: 188).

De Melo, Panagariya in Rodrik (1993: 172–6) izpostavljajo, da ekonomisti niso enotni ob vprašanju, ali so PTO boljši za blaginjo članic kot CU. Razlogi za ustanovitev PTO so naslednji:

- (1) carine v državah članicah se ne povečajo;
- (2) države članice ohranijo večjo svobodo pri določanju reform svoje trgovinske politike;
- (3) zaradi uvoza blaga iz tretjih držav, ki poteka skozi članico, ki ima najnižje carine, so druge članice prisiljene znižati svoje carine.

Hkrati pa te razloge za lahko naštejemo tudi kot razloge proti nastanku PTO in v prid CU. Ob nastanku CU namreč zaradi članice z najnižjimi carinami druge države sprejmejo že v osnovi enako nizko skupno zunanjo carino in se s tem izognejo vzpostavitvi in še težjemu izvajanju pravil izvora. S slednjimi v realnosti namreč države preprečijo preusmeritev trgovinskih tokov zaradi neenotnih zunanjih carin. Glede svobode držav pri določanju svoje politike pa De Melo, Panagariya in Rodrik (1993) izpostavljajo vpliv lobistov. V CU je njihovo delo težje, saj morajo lobirati v okviru celotne unije, in ne le pri posameznih državah.

### **2.2.2.2 Skupni trg in gospodarska unija**

Naslednja oblika ekonomske integracije v skladu s poglavjem 2. 1. 1. je skupni trg, ki je nastal z razširitvijo teorije CU. Poleg pravil, ki veljajo že za CU (skupna zunanja

---

<sup>19</sup> Preusmeritev trgovinskih tokov je pojav, do katerega pride, kadar uvoz iz države, ki je najcenejši ponudnik, pride v članico PTO preko druge države članice, ki ima nižjo carinsko stopnjo. Ob tem velja predpostavka, da administrativni in transportni stroški niso večji od razlike v stopnjah carin (El-Agraa 1997b: 56).

carina, nobenih carin med državami članicami), skupni trg pozna tudi popolno mobilnost proizvodnih dejavnikov med državami članicami.

Mobilnost poveča učinkovitost ekonomske integracije, saj se proizvodni dejavniki usmerjajo in porabljajo bolj racionalno. Ker ni več ovir, se namreč kapital in delo preusmerjata tja, kjer bosta dosegla največji dobiček. Posledica tega bo naraščajoča ponudba proizvodnih dejavnikov tam, kjer bodo imeli višjo ceno. Obilje ponudbe pa bo posledično vodilo v znižanje cen posameznega dejavnika in v višjo ceno tam, kjer bo dejavnika primanjkovalo. El-Agraa (1997b: 57–59) ob tem opozarja, da so takšne predpostavke preveč preproste, saj (med drugim) proizvodni dejavniki niso nikoli popolnoma mobilni na mednarodni ravni.

Naslednja stopnja ekonomske integracije, gospodarska unija, je dejansko skupni trg, ki ima poleg prostega pretoka blaga, storitev in proizvodnih dejavnikov še usklajeno fiskalno in monetarno politiko.<sup>20</sup> Zanj je poleg ukinitve carinskih omejitev značilno tudi to, da med članicami ni necarinskih omejitev, ki bi ovirale mednarodno trgovino. Za učinkovitost take unije pa je nujno izrecno usklajevanje politik med članicami (El Agraa 1997b: 61–6).

### **2.2.2.3 Carinska unija in prostotrgovinsko območje ter določila GATT**

Obstoj PTO in CU ni v nasprotju z določili v okviru GATT/WTO, saj te izjeme dovoljuje člen XXIV. GATT, ki so ga podpisali l. 1947,<sup>21</sup> sicer temelji na odpravi diskriminacij med državami članicami in na zagotavljanju enakih pogojev (oz. omejitev trgovini za vse). Edina izjema temu pravilu je člen XXIV, ki tako določa, da država lahko skupini držav ukine določene ovire za trgovino, medtem ko tega ne sme storiti eni sami državi, saj bi potem morala enako pravilo uvesti za vse v WTO (Bhagwati 1993: 25).

Novonastala PTO in CU sicer lahko uvedejo ovire proti tretjim državam, vendar te ovire ne smejo biti večje od ovir, ki so obstajale pred nastankom integracije. Poleg tega pa morajo biti znotraj PTO oz. CU ukinjene carine na večino trgovine med državami članicami (El-Agraa 1997a: 4).

---

<sup>20</sup> Primer tega je Beneluks (Salvatore 2001: 328).

<sup>21</sup> Torej pred letom 1950, ko Viner v knjigi *The Customs Union Issue* predstavi ustvarjanje in odvrčanje trgovine.

#### **2.2.2.4 Učinkovita oblika ekonomske integracije**

Tip ekonomske integracije, ki bo najverjetneje izboljšal bogastvo sodelujočih držav (in je torej v gospodarskem interesu posamezne države članice), mora zadostiti različnim kriterijem (Nogués in Quintanilla 1993: 288; Grilli 1993: 41). Teoretiki CU so predvideli povečanje bogastva, če:

- (1) obstaja široko področje za specializacijo proizvodnje med državami članicami;
- (2) se carine in necarinske ovire postopoma zmanjšujejo;
- (3) so carine in necarinske ovire, ki se nanašajo na tretje države, manjše, kot pred podpisom sporazuma oz. nastankom integracije.

Nogués in Quintanilla (1993: 288–9) dodata še tri pogoje:

(4) da bi razširili obseg neto koristi, morajo trgovinski sporazumi omogočiti članstvo vsem (podčrtala M. P.) zainteresiranim državam, ne glede na njihovo geografsko lego;

(5) trgovinski sporazumi morajo spodbujati države članice, da uvedejo in razširijo ukrepe v okviru unilateralne liberalizacije (t. j. unilateralizma);

(6) trgovinski sporazumi bi morali omejiti nepošteno trgovinske politike in kakršnekoli politike, ki ovirajo konkurenčnost v trgovini.

Tako definirana oblika regionalne povezave je v skladu z definicijo regionalizma in ekonomske integracije, saj omogoča povezovanje držav ne glede na pripadnost fizični oz. geografski regiji. Tudi sodelovanje Jug-Jug tako lahko poveča bogastvo države (torej deluje v skladu z liberalnimi teorijami mednarodne trgovine). Dinamični učinki pa bodo večji, če ekonomska integracija vključuje majhno število članov, če imajo ti člani podobne cilje in če so države pripravljene sprejeti supranacionalna pravila (De Melo, Panagariya in Rodrik 1993: 176).

#### **2.2.3 Trgovina kot sredstvo razvoja**

Zagovorniki trgovinskih politik, ki so usmerjene navznoter, trdijo, da države lahko dosežejo večjo samostojnost, če »omejijo trgovino, gibanje ljudi in komunikacij, in če preprečijo vstop multinacionalnim podjetjem« (Streeten v Todaro 1997: 459). Strategije za razvoj, ki so jih tako uporabile DVR, so na eni strani spodbujanje izvoza, ki

je skladno z liberalnimi teorijami mednarodne menjave, na drugi pa industrializacija z uvozno substitucijo (ISI - *import substitution industrialization*).

Bistvo strategije ISI je, da razvoj DVR poteka v dveh fazah. Najprej nadomestijo uvoz z domačo proizvodnjo – namesto proizvodov, ki so jih uvažali iz industrializiranih držav, začnejo DVR same proizvajati te izdelke. Uvoz je omejen še z visokimi carinami in kvotami. Kasneje pa poleg preprostih izdelkov z industrijo, ki se je razvila, začnejo proizvajati še bolj zapletene izdelke. Tako se na dolgi rok z uvozno substitucijo država industrializira, z boljšo industrijo pa lahko na svetovnem trgu konkurira tudi proizvodom, ki jih je prej uvažala (Todaro 1997: 459).

Spodbujanje izvoza pa je politika, ki zagovarja rast skozi svobodno trgovino in konkurenco. Spodbuja izvoz tako primarnih proizvodov kot tudi končnih izdelkov na trgu, ki je večji od domačega. Zaradi slednjega so izdelki in podjetja soočeni z večjo konkurenco (Todaro 197: 460), a imajo hkrati zaradi večjega trga možnosti izkoristiti ekonomije obsega.

Medtem ko je strategija ISI zaznamovala prvi val regionalizma, pa je spodbujanje izvoza postalo aktualno na začetku 80-ih let. DVR so v različnih obdobjih za različne panoge uporabljale tako eno kot drugo strategijo (Todaro 1997: 460) in znotraj njiju tudi sodelovanje Jug-Jug.

Z omenjenimi definicijami in opredelitvami sem postavila okvir, znotraj katerega bom preverjala hipotezo. Za osnovo bom torej vzela neoklasično teorijo CU, znotraj nje pa bom preverjala blagovno menjavo med državami. Kako se je teorija CU prenesla v prakso, bom prikazala v naslednjih poglavjih.

### 3. SODELOVANJE JUG-JUG IN VALOVI REGIONALIZMA

V nadaljevanju bom predstavila zgodovino regionalizma (glavne teorije in njihove značilnosti), poudarek pa bo na Latinski Ameriki in sodelovanju Jug-Jug. Regionalizem bom razdelila na dve obdobji oz. dva vala. Predstavila bom koncepte strategije ISI in opiranja na lastne sile, pa tudi razloge za neuspeh v prvem valu regionalizma. S tem bom preverila osnovo hipoteze: namreč obstoj sodelovanja Jug-Jug pred letom 1980 in razloge za njegov zaton. Sledilo bo poglavje, kjer bom pokazala, zakaj se – kljub negativni izkušnji – sodelovanje med DVR spet vzpostavi z drugim valom regionalizma.

Regionalizem in znotraj njega sodelovanje Jug-Jug je potekalo v dveh valovih (Bhagwati 1993): prvi je nastal po drugi svetovni vojni in dosegel vrh v 60-ih in 70-ih letih, medtem ko je drugi vzniknil po koncu hladne vojne, v spremenjenih zunanjih okoliščinah in na drugačnih osnovah.<sup>22</sup>

Sodelovanje Jug-Jug ima lahko v teoriji poleg splošnih koristi, ki jih prinaša ekonomska integracija, tudi naslednje pozitivne učinke za države: (1) zmanjša njihovo odvisnost od trgov Severa in s tem ranljivost domačega gospodarstva, (2) pospešuje industrializacijo in diferenciacijo<sup>23</sup> gospodarstev Juga, (3) poveča privlačnost za TNI, (4) omogoča dostop do novih tehnologij, znanja in politik ter (5) dogaja se v podobnem kulturnem okolju (Moen 1998). Vrhunec (1989: 56) v skladu s prepričanjem v 80-ih letih poudarja, da ima sodelovanje Jug-Jug dva cilja, in sicer preseganje kolonialne zapuščine in promoviranje opiranja na lastne sile. To lahko poteka na različnih ravneh sodelovanja, in sicer z unilateralnimi ukrepi znotraj države, z bilateralnim sodelovanjem, v okviru regionalne ekonomske integracije (ta lahko poteka geografsko gledano na subregionalni,

---

<sup>22</sup> Nekatere razdelitve (Abugattas Majluf 2004; Shixue 2001; Grugel 1996) poznajo tudi tri regionalizme. V teh primerih je *prvi*, ki temelji na liberalnem modelu in ga označuje izvoz primarnih proizvodov, obdobje pred drugo svetovno vojno, ko so (nekdanje) kolonialne sile izkoriščale svoje (nekdanje) kolonije; *drugi* regionalizem ustreza prvemu valu in modelu strukturalizma (gre za DVR in industrializacijo z uvozno substitucijo ter obdobje prvih dveh desetletij po drugi svetovni vojni), *tretji ali t. i. odprti regionalizem*, ki temelji na neoliberalnem modelu, pa je ekonomska integracija pa koncu hladne vojne, ki nastane na osnovi odprtih in tržnih gospodarstev. Heine (2004: 9–14) pa po drugi strani prav tako razlikuje med tremi fazami regionalizma, vendar na drugačni osnovi: *stari* regionalizem je obdobje politike ISI z začetkom v 60-ih letih, *novi* regionalizem je t. i. odprti regionalizem v 90-ih, z novim tisočletjem pa se pojavi *globalizirani* regionalizem, kjer se države soočajo z vplivi globalizacije.

<sup>23</sup> Sabolo (Moen 1998: 8) ugotavlja, da je trgovina Jug-Jug bolj tehnološko intenzivna kot trgovina Sever-Jug.

regionalni in medregionalni ravni) in z medregionalnim plurilateralnim sodelovanjem med vsemi DVR.

### 3.1 PRVI VAL REGIONALIZMA

Značilnosti tega vala so (1) horizontalne povezave, (2) različne osnove in rezultati sodelovanja Sever-Sever in Jug-Jug, (3) povezovanje v obdobju hladne vojne ter (4) spodbujanje sodelovanja Jug-Jug v okviru UNCTAD,<sup>24</sup> G-77<sup>25</sup> in Gibanja neuvrščenih. Medtem ko so bile povezave Sever-Sever uspešne, pa sodelovanje Jug-Jug, v okviru katerega je največ povezav nastalo prav v Latinski Ameriki, ni prineslo takih rezultatov. Glavni razlog za to so neupoštevanje zakonov trga, nekonkurenčnost in dejstvo, da države sprejetih sporazumov niso izvajale.

#### 3.1.1 Regionalizacija v Evropi in v DVR

Regionalizem se je sicer začel po drugi svetovni vojni v Zahodni Evropi z nastankom EGS leta 1957<sup>26</sup> in EFTA (*European Free Trade Area* – Evropsko prostotrgovinsko območje)<sup>27</sup> leta 1960. Za Evropo je tako značilno povezovanje zgolj med industrializiranimi oz. razvitimi državami, ki spodbujajo svoj izvoz; to povezovanje pa je med drugim temeljilo na visoki stopnji medsebojne trgovine, ki je obstajala že pred integracijo, na podobnih stopnjah industrializacije, in na skupnih zunanjepolitičnih ciljih (Moen 1998: 10).

Uspeh evropske integracije, torej povezovanja med razvitimi državami oz. sodelovanja Sever-Sever, je motiviral tudi DVR. Kolonizacija in odvisnost nekdanjih kolonij od izvoza primarnih dobrin sta bila namreč med glavnimi argumenti za zaostanek oz. nerazvoj DVR v preteklosti. Zaradi slabšanja menjalnih pogojev primarnih

---

<sup>24</sup> UNCTAD je nastal ravno zaradi nezadovoljstva DVR z institucijami v okviru bretton-woodskega sistema. Eden pomembnejših dosežkov je (sicer šele leta 1976 predlagani) globalni sistem trgovinskih preferenc med državami v razvoju (*Global System of Trade Preferences* – GSTP), ki je stopil v veljavo leta 1989.

<sup>25</sup> G-77 je skupina DVR, ki je nastala na prvem zasedanju UNCTAD 15. 6. 1964 v Ženevi. Danes šteje preko 130 članic, njen namen pa je zastopati skupne interese DVR na gospodarskem področju v okviru OZN, povečati njihovo pogajalsko moč in podpirati sodelovanje Jug-Jug.

<sup>26</sup> Na začetku je vključevala Belgijo, Francijo, Zahodno Nemčijo, Italijo, Luksemburg in Nizozemsko (Belgija, Nizozemska in Luksemburg so sicer že od l. 1947 tvorile CU, ki jo je leta 1960 nadomestila Gospodarska skupnost Beneluks). Članice EGS so l. 1973 postale Danska, Velika Britanija in Irska.

<sup>27</sup> EFTA je danes sestavljena iz Norveške, Islandije, Liechtensteina in Švice, s članicami EU in brez Švice pa od l. 1994 tvori Evropski gospodarski prostor (*European Economic Area*) (El-Agraa 1997a).



proizvodov (Prebisch-Singerjeva teza), do katerih je prišlo v 50-ih in 60-ih letih, so DVR njihovo izboljšanje na svetovni ravni vključile v svojo zunanjo politiko. Menjalne pogoje so med drugim skušale izboljšati tudi z zmanjšanjem omejitev trgovine znotraj tretjega sveta (torej spodbuditi trgovino Jug-Jug).

DVR so sicer v okviru GATT imele ugodnosti v obliki klavzule MFN (*Most-Favoured-Nations clause*), po kateri morajo države članice GATT proti vsem državam uvesti enake (enake kot za državo, proti kateri so uvedle najmanjše) ovire za menjavo.<sup>28</sup> Najbolj je evropski zgled odmeval v Latinski Ameriki, kjer so v obdobju med letom 1960 in 1969 nastale LAFTA (*Latin American Free Trade Area* - Latinskoameriško prostotrgovinsko združenje),<sup>29</sup> CACM (*Central American Common Market* - Centralnoameriški skupni trg),<sup>30</sup> CARICOM (*Caribbean Community and Common Market* - Karibska skupnost in skupni trg)<sup>31</sup> in konec desetletja Andski pakt.<sup>32</sup> V Afriki so med letoma 1964 in 1976 nastale UDEAC (*Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale* - Carinska in gospodarska unija srednje Afrike), SACU (*South African Customs Union* - Južnoafriška carinska unija), CEAO (*Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest* - Gospodarska skupnost zahodne Afrike), MRU (*Mano Riven Union* - Unija Mano Riven), ECOWAS (*Economic Community of Western African states* - Gospodarska unija zahodnoafriških držav), CEPGL (*Economic Community of the Countries of the Great Lakes* - Gospodarska unija držav ob velikih jezerih), EAC (*East African Community* - Vzhodnoafriška skupnost), na območju Azije pa je bilo povezovanje v tem obdobju manj intenzivno. Nastale so RDC (*Regional Cooperation for Development* - Regijsko sodelovanje za razvoj), ASEAN (*Association for South-East Asian Nations* - Združenje držav jugovzhodne Azije) in Prostotrgovinsko območje med

---

<sup>28</sup> Z izjemo določil iz člena XXIV (poglavje 2. 2. 2. 3).

<sup>29</sup> LAFTA je nastala s podpisom Sporazuma iz Montevidea l. 1960 in je sprva vključevala Argentino, Brazilijo, Čile, Mehiko, Paragvaj, Peru in Urugvaj. V istem desetletju so se pridružili še Ekvador in Kolumbija (oba 1961), Venezuela (1966) in Bolivija (1967). Leta 1980, ko se je pogodba iz Montevidea iztekla, jo je nadomestila LAIA (*Association for Latin American Integration*) (Bulmer-Thomas 1997a: 233-8).

<sup>30</sup> Splošni sporazum o ekonomski integraciji so Gvatemala, Honduras, Nikaragva in Salvador podpisali decembra 1960, Kostarika pa se jim je pridružila l. 1963. CACM ni nikoli postala skupni trg, je pa imela namen ustvariti CU (Bulmer-Thomas 1997a: 240).

<sup>31</sup> Nastala je l. 1973, ko je stopil v veljavo sporazum iz Chaguaramasa, izvirne članice pa so Barbados, Jamajka, Gvajana in Trinidad in Tobago.

<sup>32</sup> Andski pakt je na začetku vključeval Bolivijo, Čile, Ekvador, Kolumbijo in Peru, Venezuela pa se je pridružila leta 1973. Cilj je bil vzpostavitev CU, do katere pa ni nikoli prišlo. Čile je leta 1973 izstopil (Bulmer-Thomas 1997a: 243-4).

Novo Zelandijo in Avstralijo (*New Zealand Australia Free Trade Area*).<sup>33</sup> Pomenljivo je, da v teh dveh desetletjih v Severni Ameriki ni nastala nobena oblika regionalne integracije (Grilli 1993; El-Agraa 1997a).<sup>34</sup>

V prvem valu ni bilo integracij med DVR in razvitimi državami oz. horizontalnih povezav – povezovanje je bilo omejeno na Sever-Sever ali Jug-Jug. Šlo je za sodelovanje med državami, ki so si bile geografsko relativno blizu. Prav tako pa je temeljilo na različnih osnovah. Medtem ko je bilo v Evropi motivirano tako s političnega<sup>35</sup> kot tudi gospodarskega vidika, pa so predlogi za povezovanje DVR temeljili na predvsem gospodarski osnovi (Grilli 1993: 32–3). DVR so bile namreč zaradi kolonialne preteklosti izvoznice primarnih dobrin, tem pa so se pogoji menjave na svetovnem trgu slabšali. Omejena liberalizacija trgovine s spodbujanjem industrializacije je bila zato instrument razvoja držav.

### **3.1.2 Industrializacija z uvozno substitucijo**

Da bi izboljšale svoj položaj, so se DVR odločile spremeniti strukturo proizvodnje in posledično izvoza. To so storile večinoma v okviru strategije ISI. DVR bi namreč »lahko povečale svoje uvozne zmožnosti le, če bi povečale delež industrijskega blaga v strukturi svojega izvoza« (Stanovnik 1982: 114).

Argentinski ekonomist in vodja Ekonomske komisije za Latinsko Ameriko (ECLA – *Economic Commission for Latin America*)<sup>36</sup> Prebisch je regionalno integracijo predvsem v okviru Latinske Amerike razumel kot sredstvo za premik DVR iz periferije (nekdanjih kolonij) proti centru (nekdanjih kolonialnim silam) (Alendar 1985: 35–42). Regionalno sodelovanje naj bi povečalo medsebojno trgovino med državami članicami in zaradi dostopa do večjih trgov pospešilo proces industrializacije. Prebisch je tako kot

---

<sup>33</sup> Leta 1983 ga nadomesti CER (*Australia New Zealand Closer Economic Relations and Trade Agreement*) (El-Agraa 1997a: 30).

<sup>34</sup> Bhagwati (1993: 24) sicer omenja ideje o nastanku NAFTA (*North Atlantic Free Trade Area* – Severnoatlantsko prototrgovinsko območje), ki pa se navkljub trendu regionalizma v 60-ih nikoli niso uresničile.

<sup>35</sup> Med politične razloge uvrščamo ohranjanje miru po drugi svetovni vojni, ustvarjanje proti-sovjetske povezave ter ustvarjanje evropske identitete. Politični vidiki so v ospredju pri nastanku EGS, medtem ko je EFTA nastala na izključno gospodarski osnovi (Grilli 1993: 33).

<sup>36</sup> ECLA so ustanovili leta 1948 z namenom spodbujanja gospodarskega sodelovanja med državami v regiji.

vodja ECLA dejavno spodbujal politiko ISI v okviru regionalne integracije (Bulmer-Thomas 1997a).

Da bi izboljšale možnosti te zaščitene industrije, so DVR sklenile medsebojne dogovore, s katerimi so želele povečati trg proizvodom in izkoristiti ekonomije obsega. S svobodno trgovino bi namreč lahko ostale ujete v vzorec strukture, ki temelji na proizvodnji izdelkov z nizko dodano vrednostjo (Moen 1998: 4–6). Kot poudarja Stanovnik (1982: 444), je majhnost notranjega trga ena največjih ovir industrializaciji, saj niso mogoče ekonomije obsega.<sup>37</sup> Protekcionizem so DVR utemeljile na dejstvu, da je bila obstoječa »surovinska specializacija /.../ posledica kolonizacije, ne pa gospodarskega razvoja« (Stanovnik 1982: 109). Strategija ISI je bila tako državno voden projekt, saj so države (in ne trg) izbirale posamezne panoge, ki se morajo razviti, ter jim to omogočale z zaščito v obliki uvoznih kvot in carin (South Centre 1996). Razlog za uvedbo ISI je tudi argument t. i. mlade gospodarske panoge (*infant industry*), po katerem je začasna zaščita nove industrije na njenem začetku upravičena. Domačim proizvajalcem omogoča, da razvijejo tehnologijo in izkoristijo ekonomije obsega ter tako ulovijo konkurenco iz razvitih držav (Moen 1998: 4; South Centre 1996).

Industrializacija DVR je s spremembami v strukturi zunanje trgovine vplivala tudi na ekonomske odnose med razvitimi državami in DVR, saj je po ugotovitvah Svetovne banke leta 1975 50 ali več odstotkov izvoza manj kot petine DVR predstavljal en sam proizvod. Še 15 let pred tem, torej leta 1960, pa je bila skoraj od enega samega proizvoda toliko odvisna skoraj polovica vseh DVR (Stanovnik 1982: 449). Vendar je ob tem treba opozoriti tudi na dejstvo, da so bile DVR pogosto odvisne tudi od enega samega trga, ne le od enega samega proizvoda. Konec 70-ih let so bile tako skoraj vse DVR vključene v vsaj eno obliko regionalne ekonomske integracije (South Centre 1996).

### **3.1.3 Opiranje na lastne sile**

Tipi ekonomskih integracije, ki so nastali med DVR, so različni, od PTO, preko CU vse do ambicioznega projekta gospodarske unije (El-Agraa 1997a). V Latinski

---

<sup>37</sup> Vendar pa je bila industrializacija z uvozno substitucijo motivirana najprej s težavami v plačilni bilanci, in ne z željo po strukturni preobrazbi proizvodnje (Stanovnik 1982: 445).

Ameriki so obstajali trije PTO<sup>38</sup> in en CU,<sup>39</sup> v Afriki pa so se do leta 1979 zvrstili štiri PTO,<sup>40</sup> dva CU,<sup>41</sup> medtem ko gospodarska unija ni zaživela.

Opiranje na lastne sile (*self-reliance*), kot je bil sinonim za sodelovanje Jug-Jug v obdobju prvega vala regionalizma, je bila tako predvsem politična, pa tudi ekonomska strategija »neuvrščenih dežel v razvoju v njihovem boju, da bi se osvobodile spon odvisnosti in dosegle pravičnost in enakost v mednarodnih odnosih« (Stanovnik 1982: 574). Odražalo se je v Gibanju neuvrščenih,<sup>42</sup> ki je med svoje cilje<sup>43</sup> uvrščalo gospodarsko sodelovanje, ki naj bi z razširjenimi in diverzificiranimi gospodarskimi odnosi okrepili medsebojno odvisnost, ter v dejanjih skupine G-77 in UNCTAD. Benn (1996) poudarja, da je sodelovanje Jug-Jug postalo priznано kot univerzalno načelo prav v 70-ih letih. Takrat je bilo razumljeno kot strategija za razvoj DVR in kot instrument za promocijo kolektivnega opiranja na lastne sile. V okviru politike je šlo za gradnjo kolektivne pogajalske moči, na področju gospodarstva pa za prenos zunanjetrgovinskih vezi iz vertikalnih (Sever-Jug) na horizontalne (Jug-Jug) (Alendar 1985: 6). Medtem ko politični voditelji strategije opiranja na lastne sile niso razumeli kot poziva k avtarkiji, so teoretiki to označili kot *delinking*, preusmeritev od svetovnega trga na domačega oz. 'trganje vezi' (Moen 1998: 1). Stanovnik (1982: 574–7) ob tem izpostavlja ravno nasprotno: DVR so z iskanjem alternative in z mednarodno trgovino z drugimi DVR (sodelovanje Jug-Jug) skušale okrepiti svoj položaj in tako doseči spremembe v mednarodnem gospodarskem sistemu in izenačitev z razvitimi državami

Opiranje na lastne sile zato ni bil nadomestek, temveč dopolnitev sodelovanja s Severom (Benn 1996). Stanovnik (1982: 577) poudarja, da je bilo »logično dopolnjevanje (podčrtala M. P.) zunanjetrgovinske strategije dežel v razvoju /.../. Novo mednarodno 'ravnotežje enakopravnosti' je treba doseči s krepitvijo gospodarskih odnosov na relaciji Jug-Jug, ne pa da bi pretrgali odnose na relaciji Sever-Jug.«

---

<sup>38</sup> CACM, LAIA, Andski pakt.

<sup>39</sup> CARICOM.

<sup>40</sup> CEAO, CEPGL, ECOWAS in UDEAC.

<sup>41</sup> MRU in SACU.

<sup>42</sup> Prvi kongres gibanja je bil leta 1961 v Beogradu, gibanje pa temelji na bandunškem srečanju, ko je leta 1955 29 afriških in azijskih voditeljev podprlo razvoj skupnih politik v mednarodnih odnosih. Indija je članica, medtem ko ima Brazilija status opazovalke.

<sup>43</sup> Konferenca v Beogradu 1961 in konferenca v Lusaki 1970 (Stanovnik 1982: 574).

### 3.1.4 Razlogi za neuspeh sodelovanja Jug-Jug

Neuspeh strategije se je pokazal konec 60-ih oz. na začetku 70-ih let, ko se predvidena prostotrgovinska območja in carinske unije med DVR niso udejanjili (Bhagwati 1993: 28; Grilli 1993: 34; Moen 1998: 8). Neuspeh pa ni bil omejen samo na gospodarstvo, temveč se je kazal tudi kot kriza Gibanja neuvrščeni (Benko 1997: 349). Stanovnik (1982: 580) to pripisuje strukturnim težavam, kar je tudi sicer najpogosteje navedeni razlog (Grilli 1993: 48), ter dejstvu, da poleg statičnih učinkov ni bilo niti znatnih dinamičnih učinkov.<sup>44</sup> Pomembno je tudi opozoriti, da so povezave, ki so nastale v okviru sodelovanja Sever-Sever, obstale, medtem ko so povezave Jug-Jug zastale ali propadle.<sup>45</sup>

Bhagwati (1993: 28–9) kot razloge za neuspeh prvega vala regionalizma med DVR izpostavlja dejstvo, da ga ni uravnaval trg, temveč države oz. birokrati, ki so poskušali trgovino navezovati na industrijo oz. s prvo zagotoviti razvoj slednje, in so tako »postavljali kočijo pred konja«. Poudariti je treba, da so se DVR zgledovale po Evropi, vendar ob tem pozabljale, da je evropska integracija nastala na drugačni osnovi. Znotraj tega večina (npr. Moen 1998: 6–9; Shixue 2001: 178) izpostavlja, da se je s pomočjo politike ISI razvila industrija, ki ni bila konkurenčna – DVR so v želji, da razvijejo industrijo, spregledale, da poleg njenega razvoja niso spodbudile tudi njene odličnosti oz. konkurenčnosti. Hkrati pa so zaradi poudarjanja industrije zanemarile tradicionalni, kmetijski sektor. Poleg tega so oviro sodelovanju Jug-Jug predstavljali tudi transportni stroški oz. razdalja med DVR .

Svetličič (1989: 106) opozarja, da sodelovanje Jug-Jug »ne more biti učinkovit razvojni instrument, če je v prvi vrsti obrambna reakcija, namesto da bi bil spontana posledica naraščajočih razvojnih potreb (materialnih, socialnih, kulturnih, okoljskih) DVR, ki bi bile vključene v vsestranski razvoj sveta kot celote.« Opozarja, da so DVR v okviru Gibanja neuvrščeni in G-77 delovale bolj na deklarativni ravni in niso izvajale sprejetih odločitev, če pa so jih, je med odločitvijo in implementacijo preteklo preveč

---

<sup>44</sup> Stanovnik (1982: 580) pa ob tem kot pozitivno posledico navaja dejstvo, da so se z ustanovitvijo regionalnih integracij vendarle okrepile trgovinske povezave med državami članicami.

<sup>45</sup> Zanimivo je, da South Centre (2004: 8) trdi, da je »/t/istih nekaj DVR, ki so bile uspešne v svojem razvoju in so postale pomembni igralci v mednarodni areni, izvajale politiko opiranja na lastne sile.«

časa.<sup>46</sup> Prav tako v svojem delu niso bile dosledne, saj so se odločitve ponavljale, bile so preobsežne.

Langhammer in Hiemenz (Grilli 1993: 48) razloge za neuspeh sodelovanja Jug-Jug vidita v (1) nedoslednem uveljavljanju integracijskih politik,<sup>47</sup> (2) neuspelem regionalnem investiranju, (3) nezadostno razvitih notranjih mehanizmov, (4) politični nestabilnosti DVR in (5) nasprotujočih si političnih ideologijah. Grugel (1996: 136) podobno pripiše propad regionalizma v 70-ih letih (1) nesoglasju o ciljih znotraj regionalne povezave, (2) protekcijonizmu, (3) nekonkurenčnosti industrije in (4) zadolženosti. To lahko ilustrirano tudi s podatkom, da je bila po ugotovitvah Svetovne banke leta 1989 struktura carin in necarinskih ovir v DVR usmerjena prav proti proizvodom iz drugih DVR, ki domačim proizvajalcem predstavljajo konkurenco (Moen 1998: 9), medtem ko Fugazza in Robert-Nicoud (2006: 2) podobno ugotavljata, da še danes »približno 70 odstotkov carin, s katerimi se soočajo izvozniki iz DVR, izvira iz drugih DVR« in torej ne iz razvitih držav. Da DVR druga drugi postavljajo večje carine kot razvitim državam, pokažeta tudi Fugazza in Vanzetti (2006: 2).

Sodelovanje Jug-Jug je v prvem valu propadlo predvsem zaradi kombinacije različnih dejavnikov. Izstopata dva: neupoštevanje trga in politični razlogi. Izogibanje zakonom trga je osnova za CU, zato na prvi pogled to ne bi smel biti pravi razlog. Vendar klasična teorija CU ne definira meja: ker deluje na makroravni in razume države kot osnovno enoto analize – torej ne upošteva dogajanja znotraj nje –, ne daje »recepta« za uspešno izvajanje politike CU na ostalih področjih, ne le v okviru mednarodne trgovine. Upošteva namreč predvsem statične učinke in premalo poudarja dinamične.

Kljub temu pa so po mojem mnenju bolj bistvene politične (ne)odločitve. Dogovorjeni PTO in CU namreč niso zaživel zaradi političnih nesoglasij in/ali pomanjkanja volje. Povsem razumljivo je, da se integracije zaradi vojn oz. političnih nesoglasij niso mogle vzpostaviti v polni meri. Vendar niso uspevale niti v »mirnem času«, ko kot glavni razlog izstopa dejstvo, da države niso bile pripravljene narediti

---

<sup>46</sup> Primer tega je sicer že v drugem valu regionalizma tudi G-15, skupina, ki so jo leta 1989 ustanovili v okviru Gibanja neuvrščene in naj bi skrbela za trajni dialog z G-7 ter spodbujanje sodelovanja Jug-Jug. G-15 je združevala gospodarsko bolj razvite članice gibanja, ki so nasprotovale zahtevam Severa. »Deklarativnost« njihovih namenov kaže že podatek, da so sestanek v New Delhiju leta 1993 morali prestaviti. Nanj so namreč prišli samo predstavniki treh držav (Sridharan 1998).

<sup>47</sup> Na to opozarja tudi Cizelj (Moen 1998: 9), ki izpostavlja razkorak med uradnimi obljubami o povezovanju in solidarnosti in dejanskim izvajanjem politike, ki je protekcionistična tudi do DVR.

vmesnega koraka. Vse so namreč želele izboljšati strukturo svojega izvoza in s tem povečati svoj politični vpliv, niso pa bile pripravljene na to, da morajo za doseg cilja kratkoročno tudi kaj žrtvovati. Znotraj CU bi morale spodbuditi konkurenco, vendar bi to lahko pripeljalo do prevelike specializacije (države so se hotele industrializirati in razviti vse glavne, ne pa najbolj konkurenčne panoge industrije).

### **3.1.5 Liberalizacija in sodelovanje Jug-Jug**

V začetku 80-ih letih je mednarodna menjava v okviru Juga zastala zaradi dolžniške krize<sup>48</sup> in stagnirajoče gospodarske rasti v DVR. Samo v Latinski Ameriki je npr. rast intraregionalne trgovine med letoma 1980 in 1985 padla za 37 odstotkov (South Centre 1996). Države so namreč skušale spodbuditi izvoz in z njim zapolniti primanjkljaj v plačilni bilanci, hkrati pa se je domače povpraševanje po izdelkih iz tujine (tako iz regije kot tudi iz ostalih delov sveta) omejilo (Bulmer-Thomas 197a: 249).

Po letu 1985 pa je predvsem zaradi gospodarskih reform in deregulacije oz. začetkov t. i. odprtega regionalizma ter liberalizacije trgovine tudi sodelovanje Jug-Jug raslo hitro in tako leta 1990 predstavljajo skoraj 33 odstotkov vsega izvoza DVR. Menjava končnih izdelkov, ki je leta 1960 predstavljala komaj 5 odstotkov, je leta 1990 zrasla na skoraj 35 odstotkov vsega izvoza DVR (Todaro 1997: 482). Za model odprtosti in deregulacije, ki se je vzpostavil v tem desetletju in je osnova drugemu valu regionalizma, Shixue (2001: 180–2) navaja naslednje značilnosti: (1) liberalizacija trgovinske politike in znižanje carin, (2) privatizacija državnih podjetij, (3) bolj liberalne tuje investicije, (4) bolj preprost in nevtralen davčni sistem in (5) tržno naravnana regulacija dela in pokojninski sistem. Namen je bil torej izpostaviti domače proizvajalce zunanji konkurenci in spodbuditi izvoz. Tako naj bi dosegli večjo produktivnost, osvojili nove tehnologije in povečali specializacijo (Devlin in Ffrench-Davis 1998: 9).

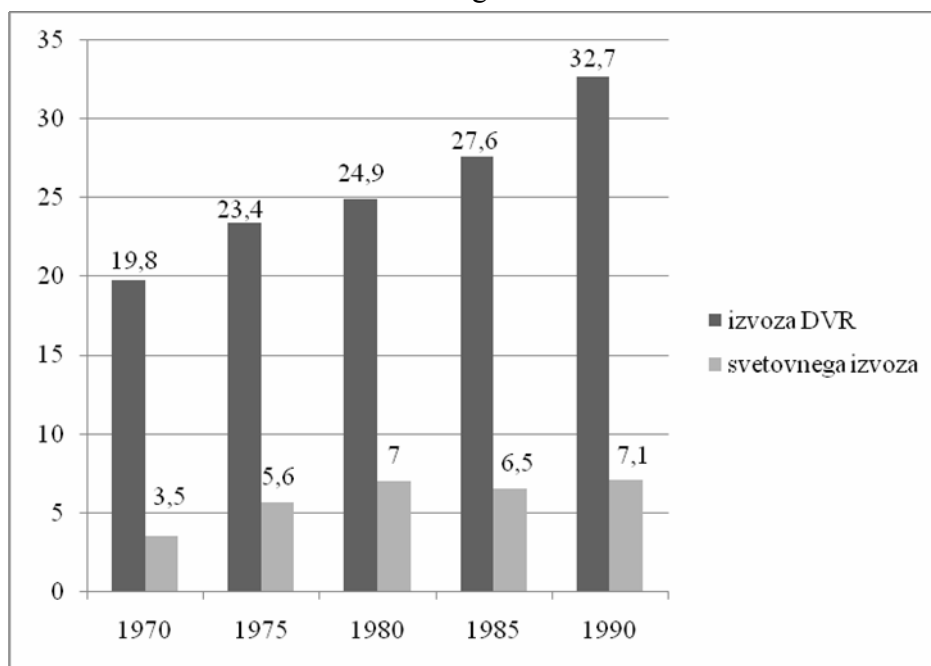
Kljub temu je Singer (Avramovic 1992) še leta 1991 opozarjal, da je menjava Jug-Jug znašala le 7 odstotkov svetovne trgovine. Čeprav so v obdobju po drugi svetovni vojni DVR postale vse bolj različne druga od druge in hkrati razvite države vse bolj

---

<sup>48</sup> Primer vpliva dolžniške krize je tudi obnašanje Brazilije leta 1982 v okviru priprav na urugvajski krog pogajanj (1986 – 1994). Brazilija je namreč takrat zaradi pomoči ZDA, ki so ji ponudile premostitveno posojilo in pristale na dveletni zamik odprave subvencij, ki so bile v nasprotju z določili GATT, pristala na vključitev storitev v pogajanja (De Paiva Abreu 1998: 8).

podobne druga drugi, se to ni pokazalo v mednarodni trgovini.<sup>49</sup> Obseg mednarodne menjave med DVR se je po letu 1970 povečal le za 3,9 odstotka letno, medtem ko ta podatek za razvite države znaša 5,2 odstotka (Avramovic 1996).

Slika 3.1.5.1: Sodelovanje Jug-Jug med leti 1970–1990: Trgovina Jug-Jug kot odstotek izvoza DVR in kot odstotek svetovnega izvoza



Vir: Todaro (1997: 483)

### 3.2 DRUGI VAL REGIONALIZMA

Po t. i. 'izgubljenem desetletju' v 80-ih letih so ob koncu hladne vojne in bipolarne razdelitve ter vzpostavitvi washingtonskega konsenza<sup>50</sup> ponovno vzniknili predlogi za regionalno povezovanje med državami povsod po svetu; z oživljanjem starih povezav kot tudi z nastajanjem novih. V tem obdobju se pojavijo tako (1) horizontalne kot vertikalne povezave (Sever-Sever, Jug-Jug, Sever-Jug), (2) integracija je tržno orientirana, (3) vzpostavijo se tudi dogovori med posameznimi regionalnimi sporazumi,

<sup>49</sup> Po klasični teoriji mednarodne menjave namreč trgovina poteka med partnerji, ki so si različni in je tako njihova proizvodnja komplementarna.

<sup>50</sup> Washingtonski konsenz je skupno ime za privatizacijo, liberalizacijo trgovine oz. deregulacijo gospodarstva, fiskalno disciplino, finančno liberalizacijo, konkurenčne menjalne tečaje in ukinitvev ovir za vstop tujega kapitala v državo (Shixue 2001: 186).



(4) posebnost Latinske Amerike pa je dejstvo, da povezovanje poteka predvsem med državami, ki so se po političnih nestabilnostih demokratizirale.

Tudi ta regionalizem se je začel med razvitimi državami, tokrat na drugi strani Atlantika, z idejo o nastanku NAFTA (*North American Free Trade Area* – Severnoameriškega prostotrgovinskega območja). Začetki povezovanja segajo že v drugo polovico 80-ih let, ko je leta 1988 nastal PTO med ZDA in Kanado, naslednje leto pa mu je sledil PTO med ZDA in Izraelom. Leta 1990 je ameriški predsednik Bush objavil Pobudo za Ameriko (*Enterprise for the America Initiative*), s katero je pozval k ustanovitvi PTO na zahodni polobli in tako postavil temelj NAFTA. Na ta način so ZDA poskušale v svojo zunanjo politiko znova vključiti Latinsko Ameriko, njihov končni cilj pa je bila vzpostavitev Prostotrgovinskega območja obeh Amerik (FTAA – *Free Trade Area of the Americas*), torej svobodne trgovine na celotni zahodni polobli (Grugel 1996: 148).

Sodelovanje pa je prav tako že v drugi polovici 80-ih let oživel tudi v Južni Ameriki, kjer sta Argentina in Brazilija leta 1986 sklenili skupni dogovor, ki je pripeljal do nastanka Mercosurja.<sup>51</sup> Leta 1990 so obnovili Andski pakt, istega leta je tudi oživil CACM. Tudi v Aziji se je konec 80-ih let povečalo zanimanje za regionalno povezovanje, še posebej v okviru APEC (*Asian-Pacific Economic Cooperation Group* – Skupine za azijsko-pacifiško gospodarsko sodelovanje). Po razpadu Sovjetske zveze se je nadaljevalo tudi povezovanje v Evropi<sup>52</sup> (Bhagwati 1993: 29; Grilli 1993: 35).

### 3.2.1 Vzroki in pogledi na oživitev regionalizma

V drugem valu gre na začetku 90-ih let predvsem za sodelovanje Sever-Jug, saj horizontalne povezave niso v ospredju (Grilli 1993: 35–36; Abugattas Majluf 2004: 5). Prav ta oblika povezovanja povečuje vprašanja o učinkih liberalizacije predvsem na DVR, poleg tega pa se jasno izoblikujejo trije globalni centri, ki vodijo sodelovanje Sever-Jug: ZDA, EU in Japonska (Cernat 2003: 3–6).

---

<sup>51</sup> Kot odgovor na NAFTA je Brazilija leta 1995 načrtovala ustanovitev SAFTA (*South American Free Trade Area* – Južnoameriško prostotrgovinsko območje), ki bi tako deloval kot geopolitična protiutež povezavi, ki jo je spodbudila ZDA. Osnova za SAFTA naj bi bil Mercosur (Paiva in Gazel 2003: 133). Ko sta Čile in Bolivija leta 1996 postala pridružena člana Mercosurja, so nekateri to razumeli kot korak naprej k oblikovanju SAFTA (Bulmer-Thomas 1997b: 261).

<sup>52</sup> EGS se je sicer že leta 1981 razširila na Grčijo in leta 1986 na Portugalsko in Španijo.

Bhagwati (1993: 29) trdi, da je glavni vzrok za oživitvev regionalizma spremenjena politika ZDA. Ta je v preteklosti zagovarjala multilateralno odpravljanje ovir trgovini v okviru GATT in se ni zatekala k oblikovanju prostotrgovinskim območjem ali CU, ki jih sicer dovoljuje XXIV. člen sporazuma.

Prav tako je drugi val nastal potem, ko so države znižale trgovinske ovire (tako carinske kot tudi necarinske): to se je zgodilo preko pogajanj v okviru GATT ali pa so države to storile same od sebe. V to jih je v 80-ih letih prisilila dolžniška kriza in neučinkovitost strategije ISI oz. v državo usmerjenega razvoja. Države v Latinski Ameriki so takrat prevzele nov pogled, ki je regionalno integracijo smatral za izraz stare ideologije opiranja na lastne sile (Bulmer-Thomas 1997b: 253–4). Kot poudarjata Nogués in Quintanilla (1993: 294), bi bili sedanji regionalni sporazumi v Latinski Ameriki nemogoči brez poprejšnje unilateralne liberalizacije. Zaradi spremenjenih razmer je regionalna ekonomska integracija spet postala sprejemljiva. Cernat (2003: 5) pri tem izpostavlja, da je eden od trendov v drugi fazi regionalizma tudi število regionalnih sporazumov, ki vključujejo vsaj eno latinskoameriško državo, saj naj bi se sprejelo okoli 20 takih sporazumov. Vodja regionalnega povezovanja je Čile, ki namerava skleniti še 10 sporazumov, sledita pa mu Mehika (6 sporazumov) in Mercosur (4 sporazumi).

Razlogi za povezovanje so tudi drugje: zaradi upočasnitve pogajanj v okviru GATT naj bi bila regionalna integracija oblika zavarovanja v primeru neuspeha pogajanj. Ob tem Bhagwati (1993) še izpostavlja, da nadaljnja integracija Sever-Jug, poleg političnih pridobitev, ne prinaša dosti koristi za Jug, saj je malo verjetno, da jim bodo razvite države na pomembnih področjih (npr. v kmetijstvu in tekstilni industriji) pripravljene znižati ovire za vstop na njihov trg. Upočasnitev pogajanj v okviru GATT/WTO se je v začetku 90-ih let odražala v več različnih pogledih na regionalizem:

- (1) da je GATT mrtev in je tako regionalizem alternativa multilateralizmu;
- (2) da je regionalizem uporaben dodatek (podčrtala M. P.) in ne alternativa multilateralizmu;
- (3) da lahko pospeši multilateralna pogajanja (Bhagwati 1993).

Bhagwati (1993: 31) meni, da bo regionalizem tudi zaradi upočasnitve v GATT/WTO trajal predvsem zato, ker je prišlo do znatnega premika v ekonomskem mišljenju, saj sta zdaj liberalizacija trgovine in usmerjanje na tržne sile postala

sprejemljiva. Da glavni razlog za novi val regionalizma ni mogla biti carinska diskriminacija sama po sebi, poudarjajo tudi drugi (Grilli 1993; Moen 1998). Bulmer-Thomas (1997b: 255) opozarja, da so sredi 90-ih let v Latinski Ameriki ekonomsko integracijo razumeli kot začetek v promociji izvoza in rasti, ki bi temeljila na njem. Zato so podjetja izkoristila regionalni trg kot prvi korak pri izvozu na trge ostalega sveta. Skladno je trgovina znotraj regije rasla hitreje kot trgovina s tretjimi državami in do srede 90-ih let je dosegla velikost kot pred dolžniško krizo (Bulmer-Thomas 1997b: 255).

Bhagwati (1993: 42) tudi opozarja, da bo regionalizem, kadar je na voljo kot realistična možnost, prej odvrčal od multilateralizma kot pa ga spodbujal. Vsekakor poudarja, da alternativni pogled, ki razume regionalizem kot dodatek multilateralizmu, ni najboljši. Zagovorniki namreč kot argument pogosto navajajo 'hojo po dveh nogah', Bhagwati pa se boji, da bi tako lahko končali na vseh štirih.<sup>53</sup> Ob tem pa nasprotno Crawford in Fiorentino (2005: 16) trdita, da regionalna ekonomska integracija ni druga najboljša izbira, temveč edina možna, kadar na multilateralni ravni ni zanimanja za liberalizacijo. Podobno regionalizem zagovarja Saavedra-Rivano (1999), saj meni, da bo regionalizem vmesni korak na poti do integriranega svetovnega gospodarstva.

### 3.2.2 Pogledi na oživitev sodelovanja Jug-Jug

Sodelovanje Jug-Jug je imelo tudi v tem obdobju različne spodbude. Todaro (Moen 1998: 7) med drugim izpostavlja »nekakšno obliko trgovine in gospodarskega sodelovanja med enakimi (t. j. DVR, op. M. P.) « kot primernejšo za DVR v svetu, za katerega so značilne neenakopravna trgovina, tehnološka dominacija in naraščajoči protekcionizem med razvitimi državami. Ob tem Todaro (1997: 482) navaja štiri temeljne osnove za sodelovanje Jug-Jug:

(1) ni sprememb v relativnih primerjalnih prednostih v trgovini Jug-Jug, medtem ko je do tega prišlo v trgovini Sever-Jug;

(2) sodelovanje Jug-Jug nudi večje dinamične pridobitve;

(3) sodelovanje Jug-Jug lahko zmanjša izvozne nestabilnosti, ki izhajajo iz fluktuacij v razvitih državah;

---

<sup>53</sup> »An alternative view is that regionalism is a useful supplement not an alternative to multilateralism. 'We are walking on only two legs' is the popular argument. That we may wind up walking on all fours is ignored.« (Bhagwati 1993: 29–30)

(4) sodelovanje Jug-Jug nudi večje možnosti za kolektivno opiranje na lastne sile (*collective self-reliance*).

Podobne razloge za sodelovanje med DVR navaja South Centre (1996), ki poudarja spremenjene odnose v trgovini Sever-Jug, trgovino Jug-Jug kot vir rasti gospodarstev, ter zagovarjanje skupnih razvojnih interesov DVR v multilateralnih pogajanjih. Temu pritrdi UNCTAD (2004a: 6), saj lahko »sporazumi Jug-Jug privedejo do bolj simetrične porazdelitve koristi od trgovine kot pa sporazumi Sever-Jug«. »Medtem ko liberalizacija Sever-Jug izboljša dostop do proizvodov DVR, še posebej na področju kmetijstva, pa liberalizacija Jug-Jug omogoča tudi dostop do neizkoriščenih trgov za končne izdelke« (Fugazza in Vanzetti 2006: 11).

Leta 1990 je tudi neodvisna skupina strokovnjakov iz DVR zbrana v Komisiji Juga (*South Commission*) objavila poročilo, v katerem poziva k sodelovanju in solidarnosti med državami Juga. Ugotavlja (South Commission v Avramovic 1992; South Centre 1996), da razvoj Juga lahko dá novo osnovo sodelovanju med DVR, saj so v preteklih treh desetletjih (tj. med 1960 in 1990) posamezne DVR znatno diverzificirale svoja gospodarstva in tako ustvarile komplementarnost DVR tako znotraj regij kot tudi med regijami.

Abugattas Majluf (2004) vidi razlog za oživljeno sodelovanje Jug-Jug v tem, da DVR na ta način skušajo zagotoviti trajnostni razvoj preko gospodarstva, ki bo vpeto v globalizacijo. Spodbujanje sodelovanja Jug-Jug je postalo nujno tako za Sever kot za Jug (RIS 2006b: 2). Podobno menita tudi South Centre (1996) in Mecham (2003: 372), ki trdi, da so regionalne integracije ključne ne le za razvoj temveč tudi za soočenje z globalizacijo. Torej so DVR začele izvajati sodelovanje Jug-Jug kot ga med drugim priporoča Svetličič (1989): gre za gospodarsko realno, izvedljivo dejavnost, kjer so elementi solidarnosti dodaten, ne pa ključen argument za povezovanje. Tako kot pri prvem valu regionalizma pa je tudi v drugem zaslediti učinek domin – države se včlanijo zato, ker so se včlanile tudi njihove trgovinske partnerice (Crawford in Fiorentino 2005: 6; Abugattas Majluf 2004).

Današnje sodelovanje Jug-Jug temelji na drugačni osnovi kot tisto v prvem valu: regionalizem namreč ni več sredstvo, ki naj podpira domače razvojne politike, temveč je trgovina razumljena kot razvoj sama po sebi (Abugattas Majluf 2004: 3). Poleg tega se

Juga ne razume več kot enotne gmote, temveč izstopa dejstvo, da so države, ki se jih tradicionalno uvršča v to skupino, različne. Moen (1998: 19) zato priporoča pragmatičen in selektiven pristop k sodelovanju Jug-Jug – to naj poteka kot dopolnitev (podčrtala M. P.) trgovini s preostalim svetom. Da je taka politika mogoča, ugotavljata Fugazza in Robert-Nicoud (2006), ki dokazujeta, da lahko sodelovanje Jug-Jug izboljša dostop do mednarodnega trga in tako spodbudi trgovino z razvitimi državami. To navsezadnje sporočata tudi UNCTAD (2004c: 1), ki trdi, da »sodelovanje Jug-Jug ni več nadomestilo za trgovino Sever-Jug, temveč jo dopolnjuje (podčrtala M. P.)«, in WTO (Devlin in Ffrench-Davis 1998: 25; Maag 2005: 3), ki pravi, da so regionalne in multilateralne pobude prej dopolnitev kot pa alternativa na poti k liberalni in odprti trgovini.

### **3.2.3 Rezultati drugega vala regionalizma in sodelovanja Jug-Jug**

Rezultati se kažejo v povečani trgovini in povečanju števila,<sup>54</sup> prepletanju in kompleksnosti regionalnih sporazumov, pogajanju med bloki ter v soobstoju multilateralizma in regionalizma.

#### **3.2.3.1 Povečana trgovina**

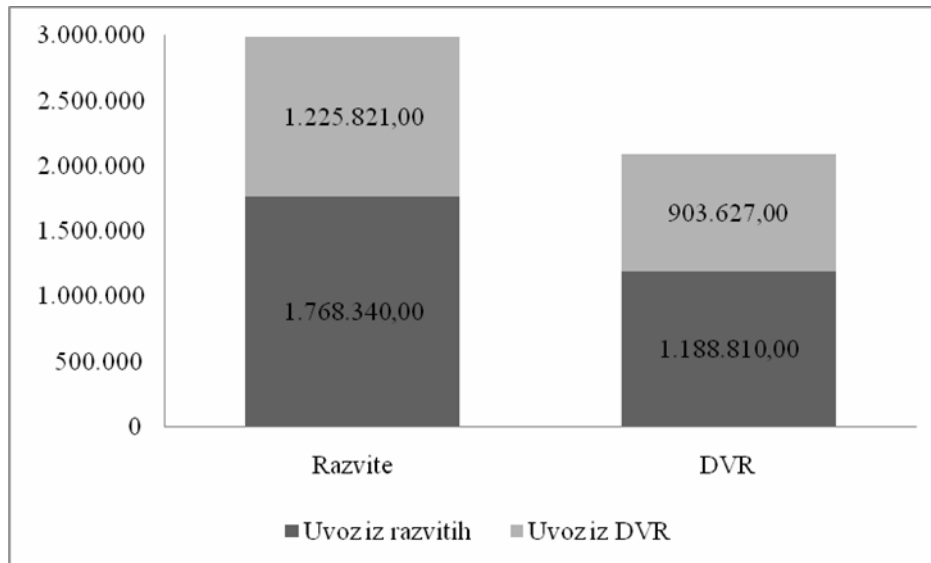
Ocene o učinkih sodelovanja Jug-Jug sicer niso enotne. Medtem ko nekatere institucije<sup>55</sup> ugotavljajo, da sporazumi niso povečali bogastva sodelujočih držav, druge kažejo pozitivne rezultate (Abugattas Majluf 2004: 4; Fugazza in Vanzetti 2006) oz. trdijo, da sodelovanje Jug-Jug ne le ustvarja trgovino med partnerji, temveč jo tudi povečuje na globalni ravni (RIS 2006b: 2). V drugem valu regionalizma se trgovina Jug-Jug odvija pretežno znotraj posamezne regije, vendar pa postaja medregionalna trgovina vse bolj dinamična (UNCTAD 2004a: 7). Kljub temu, da je bila med letoma 1990 in 2001 rast trgovine Jug-Jug 10-odstotna (dvakrat hitrejša kot rast svetovne trgovine) in da še vedno raste po tej letni stopnji (Maag 2005: 2; RIS 2006b: 1), uvoz v DVR še vedno večinoma izvira iz razvitih držav.

---

<sup>54</sup> Crawford in Fiorentino (2005: 3) opozarjata, da je večje število tudi odraz povečanega članstva v WTO.

<sup>55</sup> Svetovna banka in OECD (Abugattas Majluf 2004: 4).

Slika 3.2.3.1.1: Uvoz razvitih držav in DVR glede na izvor (iz drugih razvitih držav in iz DVR) v tisoč USD leta 2001



Vir: Fugazza in Vanzetti (2006: 3).

Nejasnost glede merjenja učinkov regionalne ekonomske integracije in posledično ugotavljanje o koristi takšnih povezav pa je nekaj, kar velja tudi za prvi val. Vseeno večina študij kaže, da je sodelovanje Jug-Jug ustvarjalo trgovino, in sicer tako, da je povečalo izvoz izdelkov na regionalne trge in povečalo trgovino znotraj industrije. Z vinerianske perspektive lahko ocenimo, da je v sodelovanju Jug-Jug po letu 1990 bolj kot odvrčanje trgovine prisotno ustvarjanje trgovine. Podatki UNCTAD (2004a: 5) kažejo, da je delež, ki ga trgovina Jug-Jug predstavlja v celotni trgovini DVR, med letoma 1990 in 2000 zrasel s 34 odstotkov na približno 40 odstotkov. Največ zaslug za povečanje pripisuje prav dinamični trgovini znotraj regij, medtem ko medregionalna trgovina rase po zanemarljivi stopnji. UNCTAD (2004c: 1) dodaja, da sodelovanje Jug-Jug ni več sen, kot je bil pred 40 leti. Delež DVR v celotni trgovini je blizu 32 odstotkom. Ob tem dodaja, da sta leta 2003 ZDA in Japonska prvič v zgodovini uvozili več blaga in storitev iz DVR kot iz razvitih držav. Omeniti pa velja, da trgovina med zgolj desetimi DVR predstavlja kar 70 odstotkov vse trgovine Jug-Jug.

Povečanje trgovine Jug-Jug je tako posledica hitre gospodarske rasti predvsem Kitajske, pa tudi Indije. Delež Azije v trgovini Jug-Jug namreč predstavlja kar dve tretjini

(UNCTAD 2004b: 2).<sup>56</sup> Vendar pa povečanje ni povsem odvisno le od njiju. Zaslugo za to imajo tudi znižanja carin – med letoma 1990 in 2004 so namreč DVR znižale povprečne carine s 25 odstotkov na pod 15 odstotkov (Bailey 2004).

### **3.2.3.2 Soobstoj regionalizma in multilateralizma**

Medtem ko so razlogi razvitih držav za sodelovanje v shemah Sever-Sever v novem valu regionalizma predvsem gospodarski, pa v povezovanju z Jugom in znotraj Juga pomembno vlogo igrajo tudi politični razlogi (vpliv na notranjo politiko v DVR, preprečevanje migracij, zagotavljanje varnosti in miru kot razlogi Severa oz. povečevanje pogajalske moči kot razlogi Juga). Med gospodarske razloge Severa za sodelovanje z Jugom spada tudi možnost, da lahko v te sporazume vključijo tudi področja, ki še niso na agendi v okviru WTO. Phillips (2003: 333) to ilustrira na primeru razširitve NAFTA na celotno zahodno poloblo in ustvarjanju FTAA, kjer

*/z/a ZDA – za razliko od Latinske Amerike in karibskih držav – projekt FTAA ni toliko zanimiv in privlačen zaradi razširitve trgovine, temveč ZDA bolj zanima vzpostavitev oblike trgovinske discipline v regiji, ki odraža sklop izven-regionalnih in globalnih interesov v vsaj toliki meri, kot so ti v skladu z regionalnimi prednostmi.*

Regionalizem tako predvsem za Sever ni konkurenca multilateralizmu, saj razvite države v okviru regionalnih dogovorov postavljajo precedens za nadaljnjo multilateralno liberalizacijo (Abugattas Majluf 2004: 7–9). Podobno pa regionalizem ni konkurenca multilateralizmu v okviru Juga, saj spodbuja izvoz, finančne tokove med državami članicami in zmanjšuje verjetnost za odvrčanje trgovine (Bulmer-Thomas 1997b: 273).

### **3.2.3.3 Večje število sporazumov**

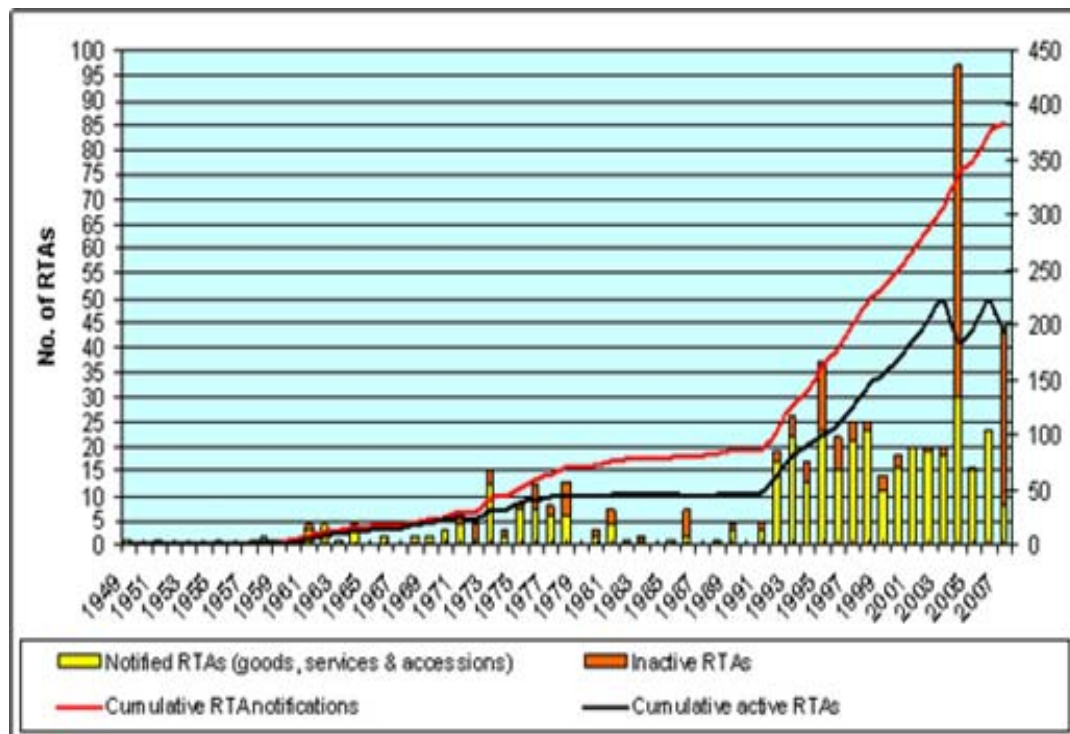
Več kot polovica svetovne trgovine se v novem tisočletju odvija v okviru regionalnih (in vse bolj kompleksnih (Crawford in Fiorentino 2005: 2)) trgovinskih sporazumov, skoraj vse države pa so včlanjene v vsaj eno izmed oblik ekonomske integracije (Abugattas Majluf 2004). Po podatkih WTO (2007a) je bilo do vključno julija 2007 pri tej organizaciji registriranih približno 370 regionalnih trgovinskih sporazumov, od tega jih je bilo 300 prijavljenih v okviru člena XXIV. Skupno se je julija 2007 izvajalo

---

<sup>56</sup> UNCTAD (2004b: 2) ob tem še opozarja, da so se tradicionalni vzorci trgovine Sever-Jug v Afriki in Latinski Ameriki teže in počasneje spreminjajo.

205 teh sporazumov. Do leta 2010 naj bi po ocenah WTO vključno z vsemi regionalnimi sporazumi, ki obstajajo (tudi tistimi, ki niso prijavljeni v okviru WTO in/ali se ne izvajajo) ter s tistimi, o katerih trenutno še tečejo pogajanja, delovalo okoli 400 regionalnih sporazumov. Med njimi kar 90 odstotkov predstavljajo PTO in sporazumi delnega obsega (*partial scope agreements*), CU pa manj kot 10 odstotkov. Večje število PTO kot CU je posledica dejstva, da v okviru PTO države članice ohranijo samostojnost pri določanju trgovinske politike do tretjih držav, medtem ko CU zahteva skupno zunanjo carino; prav tako pa je preko 75 odstotkov vseh aktivnih regionalnih dogovorov bilateralnih (Crawford in Fiorentino 2005: 4).

Slika 3.2.3.3.1: Razvoj regionalnih sporazumov po svetu, 1948–2007



Legenda:

*Notified RTA* = prijavljeni regionalni sporazumi *Inactive RTAs* = neaktivni regionalni sporazumi

*Cumulative RTA notifications* = seštevek prijavljenih regionalnih sporazumov

*Cumulative active RTAs* = seštevek aktivnih regionalnih sporazumov

Na levi osi je prikazano število sporazumov, ki stopijo v veljavo danega leta, na desni osi pa je prikazano skupno število vseh sporazumov.

Vir: WTO (2007b).



Tu gre za regionalne sporazume vseh treh tipov: Sever-Sever, Sever-Jug in Jug-Jug, porast njihovega števila po letu 1991 pa je očiten iz Slike 3.2.3.3.1, kot tudi dejstvo, da je med letoma 1978 in 1991 to število stagniralo. Kot že omenjeno, se povečanje števila regionalnih sporazumov pripisuje upočasnjenim dogovorom v okviru GATT/WTO, še posebej po urugvajskem krogu pogajanj. Samo med januarjem 2004 in februarjem 2005 so pri WTO prijavi 43 regionalnih sporazumov. Povečuje se predvsem število sporazumov Sever-Jug, zaznati pa je tudi nastanek sporazumov med ključnimi DVR (Crawford in Fiorentino 2005: 1–2). Opozoriti je treba, da je za državo bolj kot število sporazumov, katerih članica je, pomemben obseg trgovine, ki jo posamezen sporazum pokriva. Večina sporazumov še vedno pokriva proizvode, od takih sporazumov jih je največ (21 odstotkov) sklenjenih med DVR (Crawford in Fiorentino 2005: 7).

#### **3.2.3.4 Prepletanje sporazumov**

Ob tem Bhagwati (Abugattas Majluf 2004) opozarja na t. i. skledo špagetov (*spaghetti bowl*): prepletanje regionalnih sporazumov, katerih članica je posamezna država. Države so namreč hkrati članice različnih oblik ekonomske integracije. Vsaka od teh oblik lahko določa različne ovire trgovini, pravila izvora in različna obdobja, v katerem ta določila veljajo. Država mora tako izvajati več in različna določila na različnih področjih, prav tako pa mora pri pogajanju s tretjimi državami upoštevati vse omejitve iz sporazumov, katerih članica je že. V povprečju ima tako posamezna država v Latinski Ameriki sklenjenih osem sporazumov o ekonomski integraciji (Maag 2005: 3).

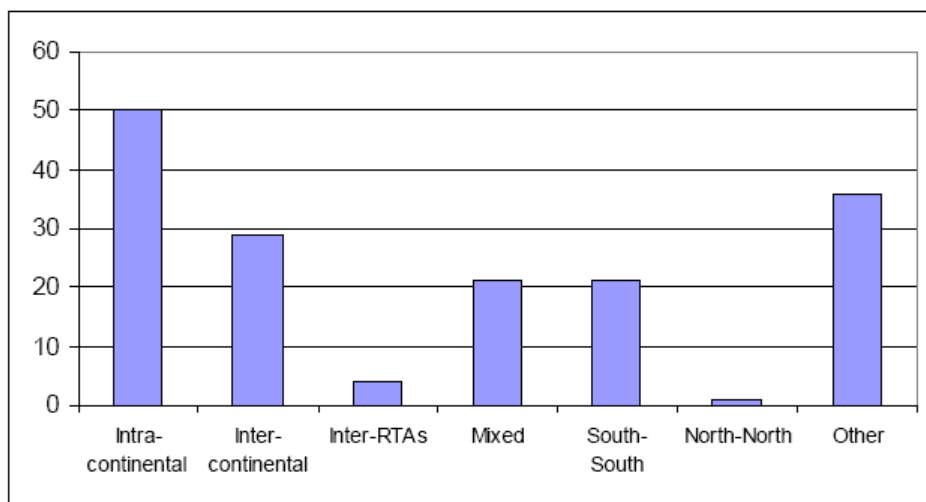
V okviru drugega vala regionalizma zato pride do pogajanja med regionalnimi bloki oz. med bloki in državami, ki presegajo geografsko bližino.<sup>57</sup> Takšni dogovori med drugim potekajo med Mercosurjem in EU, Mercosurjem in SACU, CARICOM in CACM, SACU in SADC<sup>58</sup> ter Mercosurjem in Indijo. Pogajanja so težka zaradi različnih in obsežnih sklopov pravil, pa tudi zato, ker mora blok najprej znotraj sebe izoblikovati skupno pozicijo do določenega vprašanja. V novem regionalizmu se je tako spremenil tudi koncept 'ekonomske oddaljenosti', ki je v preteklosti predstavljal oviro trgovini (Abugattas Majluf 2004: 9–10; Moen 1998: 9).

<sup>57</sup> Crawford in Fiorentino (2005: 4) pokažeta, da gre za pogajanja različnih posameznih regionalnih sporazumov drug z drugim.

<sup>58</sup> SADC ima 14 članic: Angolo, Botsvano, Lesoto, Malavi, Mozambik, Svazi, Tanzanijo, Zambijo, Zimbabve, Namibijo, JAR, Mavricij, Demokratično republiko Kongo in Madagaskar.

Cernat (2003: 5; Slika 3.2.3.4) pokaže, da se med novimi regionalnimi sporazumi poleg tradicionalnih povezav med državami znotraj iste geografske regije (med t. i. 'naravnimi trgovinskimi partnerji') pojavljajo tudi povezave z državami na različnih kontinentih. Sklenjeni sporazumi tega tipa predstavljajo dva odstotka vseh regionalnih dogovorov, ki trenutno veljajo, medtem ko je delež takih, ki so v pripravi oz. o katerih se pogajajo, blizu 30 odstotkom; po drugi strani pa je delež tega tipa sporazumov med tistimi, ki jih načrtujejo, blizu 60 odstotkov (Crawford in Fiorentino 2005: 6).

Slika 3.2.3.4: Število različnih obstoječih ali načrtovanih oblik ekonomske integracije leta 2001 glede na geografsko regijo



#### Legenda

*Intra-continental* = sporazumi med državami v okviru iste geografske regije

*Inter-continental* = sporazumi med državami na različnih kontinentih

*Inter-RTA* = sporazumi med posameznimi obstoječimi regionalnimi sporazumi

*Mixed RTA s* = sporazumi Sever-Jug      *South-South* = sporazumi med DVR

*North-North* = sporazumi med razvitimi državami      *Other* = sporazumi, ki vključujejo države v tranziciji

Vir: Cernat (2003: 5).

V tem poglavju sem ob zgodovinskem pregledu potrdila osnovo hipoteze: da namreč sodelovanje Jug-Jug obstaja tudi po letu 1990. Nastalo je na drugačni osnovi kot v prvem valu in znotraj regionalizma soobstoja kot dopolnilo multilateralizmu. Potrjen je tudi drugi del hipoteze: dogovori o ekonomski integraciji med DVR obstajajo tako znotraj regij kot tudi na medregionalni ravni.

Naslednji dve poglavji bosta tako študija primera, in sicer bom na Braziliji preverila oba vala sodelovanja Jug-Jug in še posebej njeno politiko gospodarskega povezovanja po letu 1990. Pokazala bom razloge za njen angažma in kako so ti razlogi pripeljali k povezavi Mercosurja z Indijo.

## 4. BRAZILIJA IN SODELOVANJE JUG-JUG

V poglavju bom prikazala zgodovino sodelovanja Jug-Jug v Južni Ameriki: od razmer, ki jih je vzpostavila kolonizacija, do presejanja te zapuščine v obdobju po drugi svetovni vojni. Skladno z razdelitvijo v 3. poglavju bom obravnavala oba vala ekonomske integracije. Sledil bo podrobnejši prikaz vloge Brazilije v obeh valih tako na ravni regije kot tudi na globalni ravni. Pri analizi drugega vala, ki je središče naloge, bom podrobneje predstavila gospodarski politiki najvidnejših predsednikov tega obdobja Cardosa in Lula da Silve. Zaradi osrednje vloge, ki jo ima sodelovanje Jug-Jug pri Lula da Silvi, bodo podrobneje predstavljene značilnosti njegovega mandata.

Sodelovanje Jug-Jug analiziram na primeru Brazilije, ki sem jo izbrala, ker je regionalna sila v Južni Ameriki. Je namreč največja država v tej regiji, tako po površini, po številu prebivalstva, kot tudi po gospodarstvu.<sup>59</sup> Slednje predstavlja polovico vsega BNP Južne Amerike. Od vsega izvoza regije je kar 40 odstotkov brazilskega. Poleg tega ima Brazilija bolj raznoliko trgovino kot katerakoli druga država na celini: le 25 odstotkov brazilskega izvoza je namreč namenjenega v to regijo (Soares de Lima in Hirst 2006: 38). Države nisem izbrala le zaradi tako velikega pomena brazilskega gospodarstva za regijo in zaradi izkušenj s sodelovanjem Jug-Jug v preteklosti, temveč tudi zaradi aktivne politike povezovanja z DVR tudi na negospodarskih področjih. Brazilija te povezave – znotraj tega predvsem tiste na področju gospodarstva – katerih članica je, uporablja kot gospodarsko in politično zavezništvo pri svoji zunanji politiki.

Grožnje v zunanji politiki Brazilija razume na gospodarski in ne vojaški oz. varnostni osnovi. Zato je bil (gospodarski) razvoj vedno sestavni del njene zunanje politike (Soares de Lima in Hirst 2006: 21). »Brazilija je velika država in predstave in ideje Brazilcev /.../ temeljijo na tem. Mislijo velikopotezno in se obnašajo kot Teksačani, ki govorijo portugalsko« (Seeber v Klom 2003: 351).

Po koncu druge svetovne vojne je Brazilija delila usodo Latinske Amerike – kot DVR je neuspešno skušala izboljšati svoj položaj v svetovnem gospodarstvu in

---

<sup>59</sup> S 8,514.215 km<sup>2</sup> je peta največja država na svetu in največja v Južni Ameriki, meji pa na vse države na tem kontinentu razen na Ekvador in Čile. Njeno prebivalstvo je po popisu leta 2000 znašalo 170 milijonov, po zadnjih ocenah pa znaša skoraj 190 milijonov prebivalcev, kar jo po podatkih IBGE (*Instituto Brasileiro De Geografia e Estatística*) uvršča na peto mesto na svetu (IBGE 2007).

promovirala avtonomni razvoj. Po propadu politike opiranja na lastne sile in dolžniški krizi je Brazilija kot ena najvidnejših predstavnic drugega vala regionalizma začela manjšati ovire v mednarodni trgovini ter zagovarjati regionalizem ter znotraj njega sodelovanje Jug-Jug in aktivno udejstvovanje v mednarodni politiki.

Kot velika DVR ima Brazilija velik interes za multilateralni trgovinski sistem, ki bi brazilskemu izvozu zagotovil dostop do vseh trgov. /.../ To je posledica njene velikosti, ozemeljskih danosti, dostopnosti naravnih virov, podnebne raznolikosti in geografske razširjenosti njene trgovine. Ob normalnih makroekonomskih pogojih je ali pa bi lahko izvajala širok spekter trgovinskih ciljev tudi izven multilateralnega sodelovanja, kot so: poglobljanje sub-regionalne integracije v okviru Mercosurja, širitev sub-regionalnih pobud za vključevanje več držav Južne Amerike in /.../ Južnega Atlantika, nastanek preferenčnih sporazumov na zahodni polobli ali pa z izbranimi partnerji /.../. Toda prva najboljša izbira trgovinske politike ostaja multilateralna liberalizacija. (De Paiva Abreu 1998: 29).

#### **4.1 ZGODOVINSKO IN REGIONALNO OZADJE**

Osamosvajanje in povezovanje nekdanjih španskih in portugalskih kolonij v Latinski Ameriki sega v prvo polovico 19. stoletja.<sup>60</sup> Različne pobude se niso udeležile zaradi kombinacije geografskih, gospodarskih in političnih omejitev. Kot glavno oviro Bulmer-Thomas (1997a: 230) navaja gospodarsko navezanost na nekdanje kolonizatorke in dejstvo, da med kolonijami ni bila razvita močna trgovina. Po dosegu neodvisnosti so države nadaljevale z visokimi carinami in iskale povezave na svetovni in ne regionalni ravni (torej s 'centrom' in ne s 'periferijo'). Še leta 1929 je zgolj 6,9 odstotkov izvoza in 9,2 odstotka uvoza Latinske Amerike potekalo znotraj regije (Bulmer-Thomas 1997a: 31).

Med drugo svetovno vojno so zaradi zmanjšane izvoza v ZDA in Evropo<sup>61</sup> države v regiji začele zanimati za medsebojno sodelovanje. Leta 1945 je tako trgovina znotraj Latinske Amerike, ki je za te države predstavljala glavno obliko trgovine z

---

<sup>60</sup> Simón Bolívar je leta 1826 v Panami objavil načrt latinskoameriške unije (Bulmer-Thomas 1997a: 231). Brazilija je postala neodvisna ustavna monarhija leta 1882, leta 1889 pa je postala republika.

<sup>61</sup> Gre za tradicionalne trgovinske partnerke Latinske Amerike.

Jugom, dosegla vrhunec: delež intra-regijskega uvoza je bil 25,6 odstotkov, medtem ko je izvoz v druge države znotraj regije predstavljal 16,6 odstotkov vsega izvoza latinskoameriških držav (Bulmer-Thomas 1997a: 231–2). Zaradi nedostopnosti prej najcenejših virov je prišlo do odvrčanja trgovine – preusmerili so se k takrat najcenejšim virom izdelkov, k drugim latinskoameriškim državam. Rast intra-regijske trgovine med vojno je tako koristila predvsem večjim državam, ki so že imele takrat dovolj razvito industrijo. Konec vojne in vzpostavitev predvojnih razmer pa sta prinesla upad intra-regijskega sodelovanja, saj je blago iz tradicionalnih trgovinskih partneric spet postalo najcenejše.<sup>62</sup>

Trgovina znotraj regije se je najprej zmanjšala tudi zaradi politike ISI.<sup>63</sup> Države so namreč povečale carine in kvote za uvoz vseh izdelkov, ne glede na njihov izvor – torej tudi na uvoz iz drugih latinskoameriških držav. To politiko sta še posebej spodbujala Prebisch in ECLA. Ker pa za novorazvito industrijo in njene končne izdelke domači trg ni bil dovolj velik, so začeli spodbujati regionalno liberalizacijo oz. integracijo in ohranitev visokih ovir za uvoz iz držav izven regije. Regionalizem naj bi tako poskrbel za vsaj minimalno ustvarjanje trgovine in večji izkoristek ekonomij obsega (Carnoy v Nogués in Quintanilla 193: 288). Za uspešno integracijo v regiji pa so predvideli tudi sporazume o industrijski komplementarnosti, s katerimi so spodbujali tiste panoge industrije, ki so bile ključne za razvoj (Alendar 1985: 38–9). Regionalna integracija (in s tem sodelovanje Jug-Jug) je bila za ECLA »instrument za spodbujanje industrializacije in ne mehanizem za povečevanje bogastva« (Bulmer-Thomas 1997a: 233), pa tudi način upora proti dominaciji ZDA (Grugel 1996: 135).

Regionalno povezovanje je tako doseglo vrh z vzpostavitvijo LAFTA in CACM leta 1960, Andskega pakta leta 1969 in CARICOM leta 1973. Za vsako od njih velja, da so skušale v državo usmerjeno politiko (torej že dobro razvito strategijo ISI) razširiti na regionalni ravni in zmanjšati odvisnost držav ter Latinske Amerike od ostalega sveta.

---

<sup>62</sup> Leta 1948 je bil delež intra-regijskega uvoza v celotnem uvozu le 11,4 odstotke, izvoza pa 9,9 odstotke. Do leta 1960 je delež intra-regijskega izvoza v celotnem izvozu latinskoameriških držav padel na 8 odstotkov, delež uvoza pa na 9,9 odstotkov (Bulmer-Thomas 1997a: 231).

<sup>63</sup> Shixue (2001: 176–9), Soares de Lima in Hirst (2006: 23) in Gereffi in Hempel (1996) sicer postavijo začetek politike ISI v Latinski Ameriki že v 30-a leta. Namen je bil že tedaj enak, kot ga je kasneje promovirala ECLA: zmanjšati odvisnost od tradicionalnih trgovinskih partneric ZDA in Evrope.

Posledica tega so bila zapletena pravila znotraj regionalnih povezav in diskriminatorna praksa do uvoza iz tretjih držav (Nogués in Quintanilla 1993: 280–6).<sup>64</sup>

Nastanek LAFTA so omogočile tudi ZDA, ki so se zavedale poslabšanja svojih odnosov z Latinsko Ameriko. Na to regionalno integracijo so začele gledati podobno kot na povezovanje v Evropi: razumele so jo kot na priložnost za svoja multinacionalna podjetja in ne kot grožnjo ameriškim izvoznikom (Bulmer-Thomas 1997a: 233).

Do 60-ih let je bil model uspešen, saj je industrija dobila pomembno mesto v gospodarstvu posameznih držav.<sup>65</sup> Do takrat so se v regiji razvile petrokemijska, farmacevtska, računalniška in avtomobilska industrija (Gereffi in Hemple 1996). Po letu 1960 pa so se pokazale slabosti modela: regija je postala odvisna od uvoza kapitala in tako zamenjala eno vrsto odvisnosti z drugo (Shixue 2001: 177–8).<sup>66</sup> Članice LAFTA so namreč spodbujale predvsem odvrčanje trgovine, manj pa so se zanimale za njeno ustvarjanje. Prav tako so države, ki niso imele dovolj razvite industrije, cenejši uvoz izdelkov iz razvitih držav nadomestile z uvozom izdelkov iz članic povezave – koristi povezave se torej niso enakomerno razporedile med vse članice. Zaradi nizke osnove za intra-regionalno menjavo in strategije ISI pa so se države že na začetku soočile s težavami v plačilni bilanci. Težave so nastale tudi zaradi razlik v velikosti članic (Bulmer-Thomas 1997a: 234–5).<sup>67</sup>

S širitvijo kapitalno-intenzivnih industrij so se namreč v državah povečale tudi zahteve po dodatnem kapitalu, ki je bil dosegljiv samo v tujini. Zaradi poceni dostopa do kreditov večina držav ni opustila politike ISI. Zadolževanje se je nadaljevalo<sup>68</sup> in pripeljalo do dolžniške krize v 80-ih let, ki so jo potem države v Latinski Ameriki reševale z liberalizacijo. Leta 1981, tik pred dolžniško krizo, se je sicer intra-regijski uvoz zvišal na 42 milijard dolarjev, delež intraregijskega uvoza v vsem uvozu

---

<sup>64</sup> Andski pakt (po l. 1996 se preimenuje v Andsko skupnost; op. M. P.) je povezava z najbolj razdelano integracijsko shemo, ki spodbuja ISI, in z najbolj zapletenimi določili z uresničevanje dogovora; hkrati pa je v primerjavi z ostalimi regionalnimi povezavami v Latinski Ameriki prav v Andskem paktu intra-regionalna menjava najmanjša (Nogués in Quintanilla 1993: 284).

<sup>65</sup> Delež končnih izdelkov v BDP Brazilije je leta 1940 znašal 15,2 odstotka, leta 1960 26,5 odstotka in leta 1970 28,3 odstotka (Shixue 2001: 177).

<sup>66</sup> Za Latinsko Ameriko je bilo konec 60-ih let značilno najemanje posojil pri tujih bankah, s katerimi so države financirale primanjkljaj v plačilni bilanci (Bulmer-Thomas 1997a: 249).

<sup>67</sup> Bolivija, Ekvador in Paragvaj so zato imeli poseben status.

<sup>68</sup> Bančna posojila Latinski Ameriki so se hitro razširila v 70-ih in dosegla vrhunec z naftnimi krizami, ko so banke v tej regiji reciklirale petrodolarje (Bulmer-Thomas 1997a: 247).

latinskoameriških držav pa je dosegel 16,7 odstotkov. To je skoraj dvakrat toliko kot leta 1960, ko je znašal 9,9 odstotkov (Bulmer-Thomas 1997a: 247). Zaradi dolžniške krize so države v Latinski Ameriki spodbujale izvoz in zmanjšale uvoz tudi z uvajanjem omejitev znotraj regionalnih povezav, da bi tako servisirale zunanji dolg. Ta politika ni bila uspešna, saj je gospodarstvo stagniralo.<sup>69</sup> Alendar (1985: 130) kot glavne razloge za neuspeh ekonomskih integracij v Latinski Ameriki navaja neuresničevanje avtomatičnega zniževanja carin, zaščito domače industrije in počasne strukturne spremembe, ki naj bi sledile liberalizaciji trgovine med državami članicami. Malamud (2005b: 421) pa ob tem cinično zapiše, da ima »integracija v Latinski Ameriki dolgo zgodovino, če upoštevamo konvencionalno politično retoriko, a slabe rezultate, kadar se upošteva konkretne dosežke.«

Čile je bil prva država Latinske Amerike, ki je opustil politiko ISI in sprejel strategijo spodbujanja izvoza, zaradi dobrih rezultatov pa so mu sledile še druge države in tudi regionalne organizacije (Nogués in Quintanilla 1993: 286; Balze 2001).<sup>70</sup> Unilateralna liberalizacija držav Latinske Amerike je tako povečala obseg menjave, vendar zaradi neugodnih menjalnih pogojev ni povečala tudi vrednosti izvoza. Ob tem pa so države spremenile tudi pogled na regionalne povezave. Na začetku 80-ih let je prevladovalo negativno razumevanje; integracijske sheme so bile namreč del strategije ISI, ki je Latinsko Ameriko pahnila v odvisnost od kapitalskih tokov. Zunanja politika v Latinski Ameriki je postala kanal za pogajanja o institucionalnih mehanizmih, s katerimi bi konsolidirali gospodarske reforme (Grugel 1996: 148). Pozneje so zaradi liberalizacije in izenačenja omejitev za uvoz iz regije in izven nje regionalne integracije izgubile svoj pomen (Bulmer-Thomas 1997a: 250). Namesto LAFTA<sup>71</sup> so države ustanovile LAIA, ki je bolj fleksibilen.<sup>72</sup> Članicam omogoča sklepanje sporazumov tudi s tretjimi državami,

---

<sup>69</sup> Glava razlika med modelom ekonomske integracije v Latinski Ameriki je v primerjavi z azijskimi tigri (Južno Korejo, Hong Kongom, Singapurjem in Tajvanom) dejstvo, da slednji svoje integracije niso osnovali na pristopu, ki bi bil usmerjen v državo, temveč na strategiji, ki je bila usmerjena navzven, in na nepreferenčni liberalizaciji trgovine (Nogués in Quintanilla 1993: 286; Bulmer-Thomas 1997b: 254).

<sup>70</sup> Čile je zaradi unilateralizacije in liberalnih gospodarskih reform izstopil iz Andskega pakta oktobra 1976, sledila sta mu Bolivija in Mehika; vse večje regionalne povezave pa so v prvi polovici 80-ih neuspešno revidirale svoje sporazume, da bi spodbudile ekonomsko integracijo (Nogués in Quintanilla 1993: 285–6).

<sup>71</sup> LAFTA naj bi prinesel več odvrčanja kot pa ustvarjanja trgovine (Grilli 1993: 47).

<sup>72</sup> LAIA je bil ustanovljen s Sporazumom iz Montevidea leta 1980 in začel delovati leta 1981. Članice so iste kot članice nekdanjega LAFTA: Argentina, Bolivija, Brazilija, Čile, Ekvador, Kolumbija, Mehika, Paragvaj, Peru, Urugvaj in Venezuela.



ne da bi ob tem morale prenesti ugodnosti na vse članice LAIA. V okviru LAIA so tako potekala tudi pogajanja o ustanovitvi Mercosurja, ki ga označujejo kot »najuspešnejši primer integracije v regiji« (Malamud 2005b: 422).

Konec naslednjega desetletja pa se je ohladilo tudi navdušenje Latinske Amerike nad unilateralizmom. Države so se namreč soočale s protekcijom, ki so ga zagovarjale razvite države – ZDA, EU in Japonska, zaradi česar so regionalni dogovori in povečevanje intra-regionalne trgovine spet postali privlačni. Multilateralizem in regionalizem in naj bi bil tako osnova za kasnejše spodbujanje izvoza izven regije (Bulmer-Thomas 1997a: 251–5; Devlin in Ffrench-Davis 1998: 11).

Med temi oživljenimi in novimi oblikami regionalizma, ki tako temeljijo na odprtosti gospodarstva in od katerih je v 90-ih let veljalo kar 14 dogovorov, je tudi Mercosur (Devlin in Ffrench-Davis 1998).<sup>73</sup> Fugazza in Vanzetti (2006: 5–6) trdita, da je za DVR kot skupino liberalizacija v okviru Juga najboljši scenarij. Koristi od ukinitve omejitev naj bi imela večina DVR, medtem ko bi bile izgube relativno majhne. Med tistimi, ki bi največ pridobili, so Južna Koreja, Tajvan, Bližnji Vzhod in Severna Afrika, pa tudi Mercosur in Kitajska.

V prvi polovici 90-ih let je tako izvoz Latinske Amerike zrasel za 73 odstotkov, uvoz pa za 127 odstotkov, medtem ko je rast uvoza v regiji (15 odstotkov) višja kot na svetovni ravni (7 odstotkov) (Devlin in Ffrench-Davis 1998: 3). Za sodelovanje Jug-Jug v Latinski Ameriki je tako značilno sodelovanje znotraj geografske regije.<sup>74</sup> Če je v 50-ih letih veljalo, da ga spodbujajo predvsem gospodarski razlogi, pa sodelovanje Jug-Jug v 90-ih letih temelji predvsem na političnih osnovah (Devlin in Ffrench-Davis 1998: 13).

---

<sup>73</sup> V 90-ih so se v Latinski Ameriki obnovili PTO Andskega pakta (Bolivija, Ekvador, Kolumbija, Peru, Venezuela) in CACM (Gvatemala, Honduras, Kostarika, Nikaragva, Salvador), vzpostavili pa so se G-3 (Kolumbija, Mehika, Venezuela), Mercosur (Argentina, Brazilija, Paragvaj, Urugvaj), bilateralni sporazumi Čila z Mehiko, Kolumbijo, Venezuelo, Ekvadorjem, Mercosurjem in Kanado, Mehike z Bolivijo, Kostariko in Nikaragvo ter Bolivije z Mercosurjem (Devlin in Ffrench-Davis 1998: 1).

<sup>74</sup> Pravzaprav je prav Latinska Amerika regija, ki bi kot celota lahko pridobila več s sodelovanjem Severom kot s sodelovanjem Jug-Jug, medtem ko bi bile koristi latinskoameriškega prostocarinskega območja manjše od liberalizacije v okviru Juga. Regionalni dogovori med DVR namreč ponavadi vključujejo države, ki imajo podobna gospodarstva, zato ni verjetno, da bi prišlo do znatnih koristi, ki bi temeljile na razlikah v obilju proizvodnih dejavnikov. Vsekakor pa bi bila liberalizacija v okviru Juga koristna za večino DVR (Fugazza in Vanzetti 2006: 7–13).

## 4.2 BRAZILIJA IN SODELOVANJE JUG-JUG DO LETA 1990

V obdobju prvega vala regionalizma<sup>75</sup> se je Brazilija hitro in uspešno industrializirala na osnovi strategije ISI: država je imela osrednjo vlogo pri regulaciji gospodarstva, določanju spodbud in v proizvodnji, uvoz je bil omejen, TNI pa so bile usmerjene v različne veje industrije (Soares de Lima in Hirst 2006: 23). Med letoma 1950 in 1970 je država razvila avtomobilsko, petrokemijsko industrijo in jeklarstvo, stopnja rasti BNP pa je bila do leta 1974 v povprečju 7,4-odstotna in kot taka med najvišjimi na svetu. Zunanja politika je bila pomembno dopolnilo strategije ISI, saj so cilje ISI razumeli kot razloge za razvoj avtonomne zunanje politike.

Brazilija je bila med prvimi podpisnicami GATT leta 1947 in ustanovna članica glavne regionalne ekonomske integracije v Latinski Ameriki LAFTA. Njeno članstvo v obeh organizacijah je bilo nujno, saj bi bila promocija industrializacije brez tako velike države nepredstavljiva. Sodelovanje Jug-Jug je bilo tako del brazilske politike na multilateralnem in regionalnem nivoju.

### 4.2.1 Brazilija in sodelovanje Jug-Jug na svetovni ravni

Brazilija je v okviru pogajanj o GATT in WTO v skladu s politiko ISI nasprotovala preferenčnim trgovinskim sporazumom in zagovarjala pravico države, da zaradi neravnovesij v plačilni bilanci vpostavi kvote in carine na uvoz. Skupaj z ostalimi DVR je zagovarjala pravico, da uvede različne uvozne kvote glede na tip proizvodov. Brazilija je (skupaj z Urugvajem) v 60-ih letih tudi predlagala, da bi razvite države zaradi kršenj pravil DVR plačale finančno odškodnino. Če do tega ne bi prišlo, bi DVR lahko obšle pravila GATT, če bi ukrepi razvitih držav škodovali izvozu iz DVR. Del zunanje politike Brazilije je bilo tudi zavzemanje za GSTP, ki bi tako nudil alternativo sodelovanju DVR s Severom oz. omogočil preferenčni dostop izdelkov z Juga na trge Severa in sodelovanje z DVR v okviru UNCTAD (De Paiva Abreu 1998: 5). Dejstvo, da se je sistem preferenc med DVR (GSTP)<sup>76</sup> v okviru UNCTAD vzpostavil šele leta 1989,

---

<sup>75</sup> Takoj po drugi svetovni vojni (1945 – 1964) je imela Brazilija dve desetletji demokratični sistem, potem (1964 – 1985) pa jo je vodil vojaški režim. Ponovna vzpostavitev demokracije je sledila leta 1985.

<sup>76</sup> GSTP prevedeva trgovinsko in gospodarsko sodelovanje med DVR na osnovi preferenčnega dostopa nekmetijskih izdelkov do trgov. Trgovina med članicami GSTP se je iz leta 1960, ko je znašala 24 odstotkov celotne svetovne trgovine, povečala na 43 odstotkov (Maag 2005: 8). Za razliko od GATT/WTO, članicam GSTP ni treba ponuditi koncesij, ki jih nudijo DVR, tudi razvitim državam. V okviru

pove, da ta sporazum med DVR nikoli ni bil mišljen kot resna alternativa sporazumom v okviru GATT (Hassett in Weydig: 2005: 216).

Sodelovanje Jug-Jug na predvsem politični ravni je v primeru Brazilije potekalo v okviru Skupine G-77. Brazilija je članica G-77 od nastanka ob koncu prvega zasedanja UNCTAD leta 1964. Skupina v okviru OZN zagovarja skupne gospodarske interese DVR in spodbuja sodelovanje Jug-Jug. Vendar pa so se tudi na primeru Brazilije zaradi sprememb v strukturi izvoza DVR gospodarski interesi za članstvo in usklajeno sodelovanje DVR v G-77 spremenili. Ti so temeljili na dejstvu, da je za vse DVR značilen izvoz primarnih surovin, konec 70-ih let pa je npr. delež industrijskih proizvodov v celotnem brazilskem izvozu znašal že 50 odstotkov (De Paiva Abreu 1998: 24). Brazilija je tako v okviru UNCTAD in G-77 delovala predvsem zaradi gospodarskih in ne toliko političnih ciljev (Soares de Lima in Hirst 2006: 26).

#### **4.2.2 Brazilija in sodelovanje Jug-Jug na regionalni ravni**

##### **4.2.2.1 LAFTA in LAIA**

Razlogi in težave prvega vala regionalizma se kažejo tudi v deležu izvoza Brazilije v obdobju 1960 in 1985 v okviru LAFTA/LAIA. Do leta 1980 sta tako delež kot tudi obseg intra-regionalnega izvoza v celotnem brazilskem izvozu rasla: iz 88,5 milijonov dolarjev in 7 odstotkov leta 1960 na 3,459 milijarde dolarjev in 17,2 odstotka leta 1980. Pet let kasneje, torej ob soočanju z dolžniško krizo, je padel na 2,223 milijarde dolarjev in 8,7 odstotkov celotnega izvoza (torej na raven, blizu tisti iz leta 1960) (Bulmer-Thomas 1997a: 236). Prav tako pa znotraj LAFTA velike države – torej tudi Brazilija – niso bile zainteresirane za intraregionalno trgovino. Brazilija je bila sicer vedno med državami, ki so glede na vrednost uvozile največ intraregionalnih izdelkov, vendar pa je bil delež intraregionalnega uvoza v celotnem brazilskem uvozu majhen. Leta 1975 je tako Brazilija med vsemi članicami izvozila največ, in sicer 1,196 milijarde dolarjev, kar je bilo nekaj manj kot tretjina vrednosti skupnega regionalnega izvoza v tem

---

GATT/WTO pa se je vzpostavil splošni preferenčni sistem (GSP – *Generalised System of Preferences*), ki razvitim državam omogoča vzpostavitev posebnega dostopa do trga za DVR.

letu. Vendar je delež intraregionalnega izvoza v celotnem izvozu Brazilije predstavljal samo 13,8 odstotkov (Alendar 1985: 101–2).<sup>77</sup>

#### **4.2.2.2 Sodelovanje z Argentino**

Med največjima država v Južni Ameriki, Brazilijo in Argentino, so med letoma 1986 in 1990 nastali trije sporazumi o ekonomski integraciji, ki so kasneje privedli do Mercosurja. Sporazumi so predvidevali najprej ustanovitev CU, potem pa skupnega trga.<sup>78</sup> Med pglavitnimi razlogi za začetek sektorskega povezovanja z Argentino so neuspeh LAFTA/LAIA, namen servisiranja zunanjega dolga s povečanjem izvoza in vpliv demokratizacije v obeh državah. V tem obdobju sta državi podpisali 17 protokolov, ki so urejali restriktiven dostop do trga za različne panoge industrije. Sodelovanje se je začelo kot obrambna strategija, zaradi katere nobena od držav ni bila prisiljena prestrukturirati svojega gospodarstva (Bulmer-Thomas 1997b: 257). Protokoli so na koncu povzročili odvrčanje trgovine, saj so uvoz iz nečlanic nadomestili z argentinskim oz. brazilskim, in tako niso prispevali k povečanju bogastva držav (Nogués in Quintanilla 1993: 294). Do premika od ideje o ustanovitvi CU k ustanovitvi skupnega trga je prišlo zaradi liberalizacije in tržnega pristopa, ki so ga začele zagovarjati nove vlade predsednikov Menema v Argentini in Collorja de Mella v Braziliji. Tekmovanje s konkurenco na svetovni ravni je bil način, s katerim je Brazilija skušala doseči razviti svet, in Mercosur ji je pri tem služil kot osnova (Vigevani in Fernandes de Oliveira 2004: 9–17).

#### **4.2.3 Brazilski trgovinski tokovi v prvem valu regionalizma**

Brazilski izvoz je med letoma 1950 in 1990 narasel z 1,341 milijarde USD na 31,414 milijard USD. V tem času se je delež izvoza, ki je šel v razvite države, zmanjšal s 89,4 odstotkov na 69,5 odstotkov, delež izvoza, namenjenega v DVR pa je zrasel z začetnih 9,9 odstotka na skoraj 27,9 odstotkov. Znotraj razvitih gospodarstev je do vključno leta 1960 največji delež izvoza šel v Severno Ameriko, vendar se je vztrajno

---

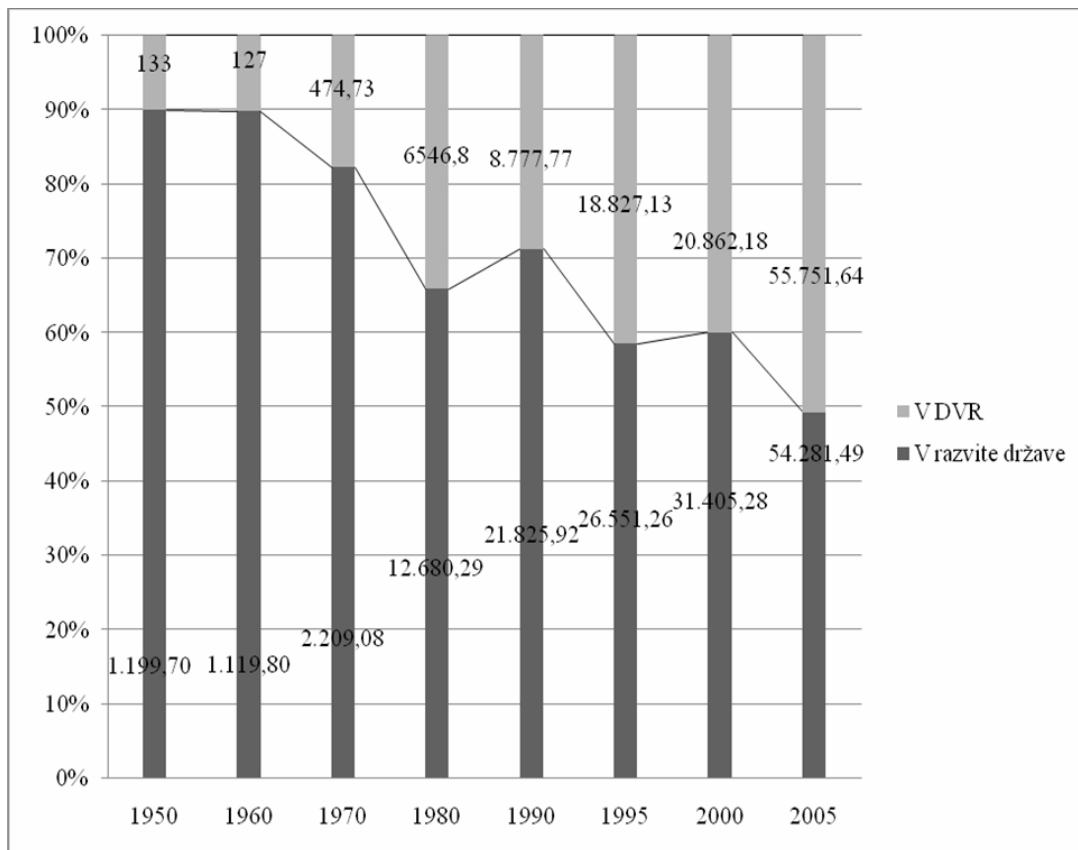
<sup>77</sup> Največ so iz regije uvažali Urugvaj, Paragvaj in Bolivija (delež intraregionalnega uvoza v celotnem uvozu se glede na obdobje in državo giblje med 40 in 25 odstotki) (Alendar 1985: 101–102).

<sup>78</sup> *Acta para la Integración Argentina-Brasileña* (Sporazum o integraciji med Argentino in Brazilijo) 1986, *Tratado de integración* (Pogodba o integraciji) 1989 in *Acta de Buenos Aires* (Sporazum iz Buenos Airesa) 1990. Medtem ko je prvi predvideval CU, sta druga dva vzpostavila rok za vzpostavitev skupnega trga (leta 1998 oz. leta 1994) (Nogués in Quintanilla 1993: 295).

manjšal (s 56,1 odstotka leta 1950 na 45,7 odstotka), leta 1970 je znašal 26,2 odstotka, desetletje kasneje 18,6 odstotka in leta 1990 26,3 odstotka. Izvoz v razvite evropske države pa se je v obdobju politike ISI z 31,8 odstotkov povzpел na 39,7 leta 1960 in dosegel vrh s 48,9 odstotka leta 1970. Do leta 1990 je padel na 34,9 odstotka.

Znotraj izvoza v DVR je imela primat zahodna polobla. Leta 1950 je namreč Brazilija tja izvozila 8,1 odstotek vsega svojega izvoza, od tega pa je šlo največ, skupaj 7,8 odstotkov celotnega izvoza, v države Južne Amerike.

Slika 4.2.3.1 Izvoz Brazilije 1950 – 2005 glede na destinacijo v odstotkih in milijonih USD



Vir: UNCTAD (2007).<sup>79</sup>

<sup>79</sup> Zaradi metodologije UNCTAD (razdelitev na razvite države, DVR in tranzicijske ekonomije) vsota v osnovi ni enaka 100; pri izračunih pa sem upoštevala samo razdelitev na razvite države in na DVR.

### 4.3 BRAZILIJA IN SODELOVANJE JUG-JUG PO LETU 1990

Na začetku 90-ih let sta brazilsko zunanjo politiko zaznamovala dva trenda: regionalizem in multilateralizem. Brazilija je zaradi spremenjenih svetovnih okoliščin in dolžniške krize ter demokratizacije spremenila tudi zunanjo politiko in s tem odnos do ekonomskih integracij, saj je prevladal pogled, da je nujno aktivno sodelovati v mednarodnih režimih (Motta Veiga 2005: 110; Soares de Lima in Hirst 2006: 24). Država se je tako najprej usmerila v aktivno razvojno politiko s pomočjo liberalizacije in sodelovanje z državami, ki imajo podobne interese, kasneje pa tudi v spodbujanje sodelovanja Jug-Jug in poudarjanje politične in družbene razsežnosti tega sodelovanja.<sup>80</sup> Še iz poznih 70-ih in začetka 80-ih let pa je Brazilija ohranila sodelovanje z drugimi državami Latinske Amerike kot svojo zunanjepolitično prioriteto (Soares de Lima in Hirst 2006: 29) in uresničila napoved Pfaltzgraffa (Bissel 1975), da bo postala sila, kot je Latinska Amerika še ni videla.

Obsežen program liberalizacije so sprejeli leta 1990. Z njim so znatno znižali carine<sup>81</sup> in ukinili necarinske omejitve. Pričakovali so, da bo znižanje protekcionizma olajšalo stabilizacijo države po težavah zaradi dolžniške krize, povečalo konkurenčnost domače industrije in omogočilo boljšo osnovo pri pogajanjih o odplačevanju dolga (De Paiva Abreu 1998: 26).

Sektorski sporazumi med Argentino in Brazilijo, ki so med državama nastali kot odgovor na neuspešno integracijo znotraj LAFTA/LAIA, so privedli k nastanku Mercosurja (Nogués in Quintanilla 1993: 294). Že od samega začetka ima ta organizacija za Brazilijo dvojni pomen. Uradni zagovorniki povezave – argentinski in brazilski predsedniki – Mercosur imenujejo kar za »‘strateško zavezništvo’, /.../ ‘usodo in ne izbiro’« (Malamud 2005b: 424). Mercosur je za Brazilijo sredstvo za povečevanje njene pogajalske moči in hkrati sredstvo za pospeševanje njenega izvoza, po drugi strani pa država znotraj njega ni pripravljena sprejemati pravil, ki bi omejevala svobodo članic in poglobila to regionalno povezavo (Motta Veiga 2005: 116). Zato država zagovarja

---

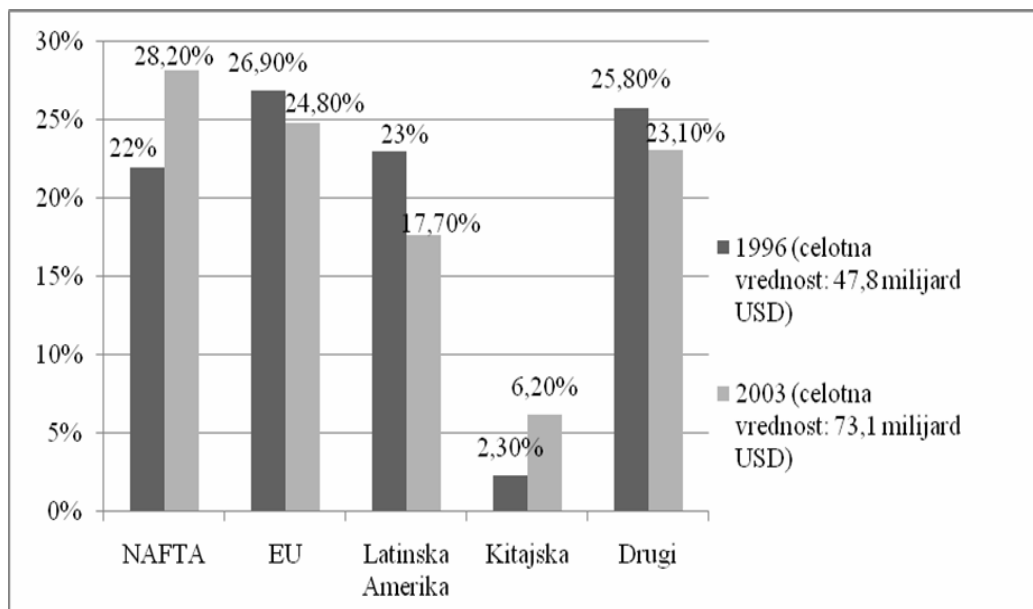
<sup>80</sup> Obdobje drugega vala sem razdelila glede na predsednika, ki sta v tem času vodila državo. Brazilija ima namreč po koncu vojaškega režima predsedniški sistem.

<sup>81</sup> Splošno stopnjo carin so od leta 1987, ko je znašala 50 odstotkov, znižali na 32,2 odstotka leta 1990 in načrtovali nadaljnje znižanje na 14,2 odstotka do začetka leta 1994 (De Paiva Abreu 1998: 26).

počasno liberalizacijo, saj bi v nasprotnem primeru največjo škodo utrpel njen industrijski sektor (Faust 2004: 48).

Konec 90-ih let je zunanja trgovina Brazilije rasla izjemno hitro, predvsem zaradi izvoza. Ta se je namreč med letoma 1999 in 2004 podvojil. Delež, ki ga zunanja trgovina predstavlja v BNP, je še leta 2000 znašal 12,5 odstotkov, štiri leta kasneje pa se dvignil na 26,4 odstotke. Največ izvoza – 28,2 odstotka – je bilo leta 2003 namenjeno v NAFTA, sledile pa so ji EU (24,8 odstotka), druge države Latinske Amerike (17,7 odstotka) in Kitajska (6,2 odstotka). V primerjavi z letom 1996 se je tako povečal delež NAFTA in Kitajske ter upadel delež EU, Latinske Amerike in drugih. (Economist 2004a).

Slika 4.3.1: Brazilski izvoz leta 1996 in 2003



Vir: Economist (2004a).

Razlogi za to so rast svetovnega gospodarstva, povpraševanje kitajskega trga in razumevanje izvoza kot del strategij največjih brazilskih podjetij – med njimi se torej nikjer ne omenja sodelovanja Jug-Jug (Motta Veiga 2005: 125–6). Ti pozitivni rezultati pa zbledijo, če jih primerjamo z deležem, ki ga Brazilija predstavlja v svetovnem izvozu: ta je bil leta 2004 1,1-odstoten (Maag 2005), kar je enako kot leta 1973 in 1989.

Zaradi vloge, ki jo ima v brazilskem političnem sistemu predsednik, bom v nadaljevanju predstavila politiko Cardosa in Lula da Silve. Brazilija ima namreč predsedniški sistem, znotraj katerega so ključne odločitve o različnih politikah odvisne od predsednika. Cardoso in Lula da Silva sem izbrala, ker sta z zaporednima mandatoma imela možnost dejansko izpeljati svojo politiko in s tem zaznamovala brazilsko sodelovanje v ekonomskih integracijah.

#### 4.3.1 Fernando Henrique Cardoso

V obdobju predsednikovanja Cardosa<sup>82</sup> (1995–2003) je država poudarila pomen mednarodne menjave, ki naj poteka v okviru poštenega sistema znotraj WTO (Hassett in Weydig 2005: 214) in kot taka prispeva k gospodarskemu razvoju. Multilateralni forumi, predvsem WTO (Vigevani in Fernandes de Oliveira 2004: 33), so bili tako najboljši način za uveljavljanje nacionalnih interesov, saj so jih razumeli kot način, na katerega lahko prispevajo k oblikovanju norm in pravil obnašanja v svetovnem gospodarstvu (Vigevani in Fernandes de Oliveira 2004: 4–5). Dolg proces uveljavitve GSTP in dejstvo, da je trgovina Jug-Jug narasla predvsem zaradi bilateralnih dogovorov, sta pokazala, da gre pri sodelovanju med DVR za dopolnitev (podčrtala M. P.) in ne za alternativo sodelovanju z razvitimi državami (Hassett in Weydig 2005: 216). Za Cardosovo obdobje je značilno poudarjanje liberalizacije in pomena preferenčnih sporazumov s tradicionalnima partnericama ZDA in EU: namesto sodelovanja Jug-Jug se je Brazilija najprej osredotočila na pogajanja s Severom v okviru načrtovanega FTAA in sporazuma z EU (Motta Veiga 2005: 112).<sup>83</sup>

Začetek Cardosoovega mandata in delovanja Mercosurja sta sovpadala. Tudi Cardoso je kot enega glavnih ciljev brazilske politike v svojem drugem mandatu razumel poglobljanje integracije v Južni Ameriki (Vigevani in Fernandes de Oliveira: 2004: 4) in nadaljeval z vodilno vlogo, ki jo imajo za povezavo predsedniki največjih držav članic v

---

<sup>82</sup> Cardoso je Brazilijo vodil dva zaporedna mandata. Kot sociolog je v 60-ih začel svojo kariero na področju analize mednarodnega razvoja, odvisnosti, demokracije. Leta 1982 je bil izvoljen za senatorja in sodeloval pri odsvitvi vojaškega režima in demokratizaciji države; med 1992 in 1994 pa je bil najprej minister za finance in nato za zunanje zadeve (Hassett in Weydig 2005: 211).

<sup>83</sup> Motta Veiga (2005: 112) razlaga, da se je Brazilija usmerila na sporazume s Severom zaradi strahu, da bi jo konkurenčne države prehiteli in zato ker je veljalo prepričanje, da preferenčni sporazumi omogočajo hitrejši dostop do trgov kot multilateralna pogajanja.



povezavi.<sup>84</sup> Kot tak je posredoval tudi pri reševanju nekaterih največjih kriz: brazilskega omejevanja uvoza avtomobilov iz Argentine sredi leta 1995, brazilskih subvencij za proizvodnjo sladkorja leta 1997 in recesije, ki je prizadela obe državi leta 1999 (Malamud 2005a).

#### 4.3.2 Luiz Inácio Lula da Silva

Z izvolitvijo novega predsednika Lule<sup>85</sup> (2003) je brazilska zunanja politika na področju gospodarskega sodelovanja z DVR postala bolj aktivna. Prepad med Severom in Jugom je bil po mnenju Brazilije glavni razlog za težave, s katerimi se je soočila na svetovni ravni, in tudi osnova za zaveznitva, ki jih je država načrtovala v prihodnje. (Motta Veiga 2005: 111–4).<sup>86</sup> Zato se je država usmerila v sodelovanje z DVR. To se je pokazalo na multilateralni ravni, ko je z sodelovanjem v okviru IBSA skušala izboljšati svojo pogajalsko pozicijo v WTO in OZN, ter na regionalni ravni znotraj Mercosurja. Brazilska politika sodelovanja Jug-Jug pod vodstvom Lula da Silve ima različne cilje: dostop do trgov predvsem velikih DVR in diverzifikacijo trgovine, poudarjanje multilateralizma in mednarodnih zaveznitv ter gradnjo pogajalske moči za pogajanja s tradicionalnimi partnerji na Severu – ZDA in EU (Maag 2005: 11).<sup>87</sup> Lula da Silva to sodelovanje spodbuja na dveh ravneh: na svetovni ravni v okviru IBSA in G-20<sup>88</sup> pri WTO pogajanjih o kmetijskih izdelkih in znotraj UNCTAD/GSTP pri pogajanjih o nekmetijskih izdelkih, na regionalni ravni pa s spodbujanjem integracije Mercosurja (Maag 2005: 11). Brazilija se je tako vrnila v »nacionalno-razvojno« (Motta Veiga 2005: 117) razumevanje zunanje politike in trgovine – promovira tista trgovinska pogajanja, ki služijo njeni zunanji politiki in vlogi predstavnika revnih (Alden in Vieira 2005: 1085), ki

---

<sup>84</sup> Sporazume, ki so vodili k nastanku Mercosurja, so namreč vedno promovirali predsedniki Argentine in Brazilije: najprej v 80-ih letih Alfonsín in Sarney, leta 1991 pa sta Menem in Collor de Mello povabila k sodelovanju še Paragvaj in Urugvaj. De la Rúa in Cardoso sta zaznanovala drugo polovico 90-ih let.

<sup>85</sup> Luiz Inácio Lula da Silva je ustanovni član brazilske Stranke delavcev (*Partido dos Trabalhadores*), ki je izšla iz sindikalističnega gibanja. Prvi mandat je začel 1. januarja 2003, potem pa je bil ponovno izvoljen. Drugi mandat se mu izteče leta 2011.

<sup>86</sup> Mercosur je dobil prednost pred pogajanja o FTAA, saj so FTAA razumeli kot projekt ZDA, ki bi lahko ogrozil enotnost Mercosurja (Motta Veiga 2005: 113).

<sup>87</sup> Ob izvolitvi Lula da Silve se je preobrat iz odnosov s tradicionalnimi partnericami pokazal tudi s tem, ko je zunanje ministrstvo povečalo število diplomatov na predstavništvih v Južni Ameriki in drastično zmanjšalo njihovo število v Evropi (Soares de Lima in Hirst 2006: 30).

<sup>88</sup> Skupina G-20 je nastala avgusta 2003 in združuje 23 DVR (Egipt, Nigerijo, JAR, Tanzanijo, Zimbabve, Kitajsko, Indijo, Indonezijo, Pakistan, Filipine, Tajsko, Argentino, Bolivijo, Brazilijo, Čile, Kubo, Ekvador, Gvatemalo, Mehiko, Paragvaj, Peru, Urugvaj, Venezuelo) v okviru pogajanj o kmetijstvu v WTO.

se bori za pravični svet. Na ta način je znova obudila idejo Gibanja neuvrščenih o povezovanju revnih držav v boju proti razvitim (Economist 2004a). Vendar je bila to vrnitev na retorični ravni. Ob nesoglasjih v skupini G-20 se je namreč kmalu pokazalo, da »interesi velikih in malih /.../ držav v razvoju niso več enaki, če so to sploh kdaj bili« (Rajagopal 2006).

#### **4.3.2.1 IBSA – Trilateralna Indija-Brazilija-Južna Afrika**

V okviru oživiljenega sodelovanja Jug-Jug je Brazilija dala prednost integraciji z velikimi državami izven Južne Amerike (Motta Veiga 2005: 115). Z Indijo in JAR je junija 2003 ustanovila IBSA.<sup>89</sup> Glavni cilji IBSA so najprej politični in ekonomski: spodbujanje dialoga in sodelovanja Jug-Jug na področjih mednarodnega pomena (med drugim reforma varnostnega sveta OZN) in spodbujanje trgovine med tremi regijami;<sup>90</sup> sledijo pa jim med drugim boj za zmanjšanja revščine in večji socialni razvoj, spodbujanje trilateralne izmenjave informacij, znanja in tehnologij, ter spodbujanje sodelovanja na različnih področjih kot so kmetijstvo, podnebne spremembe, obramba, izobraževanje itd. Deklaracija je nastala med »tremi /.../ demokratičnimi (podčrtala M. P.) državami iz treh regij držav v razvoju, ki so dejavne na globalni ravni« (IBSA 2003). V okviru IBSA so spodbudili tudi nastanek skupine G-20.<sup>91</sup> IBSA članice so »vplivne pri določanju vrednosti (*quality*), obsega in smeri mednarodne menjave preko svojih močnih primerjalnih prednosti na specifičnih področjih, različne (*distinct*) specializacije in višanja cen proizvodnih zmogljivosti (Puri 2007: 1).

Trgovinski sporazumi Jug-Jug, ki jih spodbuja vlada Lula da Silve, so tako »sredstva za gradnjo koalicij, ki imajo polni pomen /.../ v okviru razkoraka med Severom in Jugom« (Motta Veiga 2005: 118). Takega pogleda na sodelovanje med regionalnimi silami med DVR pa nima le Brazilija, deli ga tudi Indija. »Na nek način se ravnotežje moči med naprednimi in državami v razvoju spreminja, politiki izven Zahoda, vključno z

---

<sup>89</sup> IBSA forum oz. trilateralna je bil ustanovljena z Deklaracijo iz Brasílie, ki so jo 6. junija 2003 podpisali zunanji ministri sodelujočih držav (IBSA 2003).

<sup>90</sup> To je med geografskimi regijami, kjer se nahajajo Brazilija, JAR in Indija.

<sup>91</sup> Za razliko od Skupine Cairns, ki v okviru WTO združuje 18 držav (Avstralija, Argentina, Bolivija, Brazilija, Čile, Kanada, Kolumbija, Kostarika, Gvatemala, Indonezija Malezija, Nova Zelandija, Pakistan, Paragvaj, Peru, Filipini, JAR, Tajska, Urugvaj), ki skupaj predstavljajo več kot 25 odstotkov izvoza kmetijskih izdelkov, skupina G-20 ne vključuje razvitih držav.

Nathom<sup>92</sup> opozarjajo: 'Realnost je, da se je pojavila nova gospodarska arhitektura'« (Timmons: 2007). Heine (2004: 16) se strinja in dodaja, da gre pri tej povezavi za več kot le trgovino: pojavil se je novi Jug, ki zahteva trgovino in ne več pomoč. IBSA je tako primer, ki potrjuje, da države sklepajo sporazume o ekonomski integraciji z državami, ki jih izberejo na politični in varnostni osnovi in ne na gospodarski. Hkrati je tudi potrditev razvoja sodelovanja Jug-Jug, ki ga je leta 1989 napovedal Sobhan (1989: 103):

Voditelji morajo spoznati, da mora biti prihodnost njihovih držav neločljivo povezana s prihodnostjo sodelovanja Jug-Jug. Svojo politično prihodnost morajo posvetiti vodenju politične kampanje za promocijo tega cilja. Ni nujno, da je ta pobuda odvisna od (sodelovanja op. M. P. ) vseh ali od večine (držav, op. M. P.) Juga – temeljiti mora na zavezi peščice voditeljev, ki bodo predstavljali širok spekter Juga in imeli vpliv znotraj svojih regij.

#### **4.3.2.2 Mercosur**

Sodelovanje Jug-Jug znotraj Južne Amerike<sup>93</sup> tudi za Brazilijo Lula da Silve predstavlja predvsem poglobljanje in širitev Mercosurja ter krepitev gospodarskih povezav z drugimi državami v regiji. To je del širšega trenda v Latinski Ameriki, kjer se v drugem valu regionalizma konsolidirajo in poglobljajo povezave med državami Južne in Srednje Amerike (Crawford in Fiorentino 2005: 15).

»Brazilski predsednik /.../ Lula da Silva razume vodenje skupine (Mercosur, op. M. P.) kot način povečevanja vloge Brazilije v svetu« (Economist 2004b). To mu omogoča tudi tradicija predsedniškega aktivizma pri vodenju te povezave – integracija namreč nastaja na pobudo predsednikov, medtem ko je za podjetniška združenja značilna nizka stopnja udeležbe (Malamud 2005a: 142–59). Sodelovanje, ki ga je Brazilija začela z velikimi državami izven regije, pa se prenese na dogovore med njimi in Mercosurjem (več v poglavju 5. 2).

#### **4.3.2.3 Kritike brazilske politike Jug-Jug v drugem valu regionalizma**

Lula da Silva razume sodelovanje Jug-Jug kot dopolnilo sodelovanju s Severom in kot način, s katerim bi DVR zmanjšale odvisnost in okrepile svojo pogajalsko moč v pogajanjih v mednarodnih in regionalnih organizacijah (Maag 2005: 6). Kritiki tako njegovo politiko sodelovanja Jug-Jug zavračajo tako na gospodarskem kot tudi na

---

<sup>92</sup> Kamal Nath je bil leta 2004 indijski minister za trgovino in gospodarstvo.

<sup>93</sup> V mandatu Lula da Silve se v okviru razumevanja regije poudarek premakne z Latinske na Južno Ameriko (Motta Veiga 2005: 115; Soares de Lima in Hirst: 2006: 30).

političnem področju. Menijo, da gosposarski razlogi, s katerimi država zagovarja sodelovanje z Jugom, niso nujno argument za zapostavljanje pogajanj z razvitimi državami. ZDA in EU sta namreč največji partnerici Brazilije, še posebej pri izvozu kmetijskih izdelkov. Poleg tega je sodelovanje s posameznimi državami Juga v prvi vrsti posledica politične odločitve in zato ne doseže vsega gospodarskega potenciala, ki bi ga sicer lahko. V tem primeru bi še tista gospodarska osnova, ki uradno služi kot razlog za podporo vključitvi v ekonomsko integracijo, zbledela (Crawford in Fiorentini 2005: 16). Tudi zato se sodelovanje Jug-Jug ne bo tako kmalu izplačalo. Kritiki še opozarjajo, da s poudarjanjem razkoraka med Severom in Jugom država na politični ravni ne upošteva v zadostni meri dejstva, da Jug ni homogen (Motta Veiga 2005: 119 – 22). Lula da Silva namreč daje vtis, da je sodelovanje Jug-Jug nadomestilo za svobodnejšo trgovino z razvitimi državami, medtem ko obstajajo izračuni, da bi vzpostavitev FTAA in dogovora med Mercosurjem in EU pomenila povečanje brazilskega izvoza za 20 odstotkov letno (Economist 2004a). Vsekakor pa je Brazilija ena od bolj razvitih DVR, za katero lahko trgovina Jug-Jug pomeni resnično dopolnilo k obstoječim vzorcem mednarodne menjave, saj lahko pri trgovanju z Jugom izkoristi svoje primerjalne prednosti (Maag 2005: 11).

V tem poglavju sem prikazala, kako se dva vala regionalizma – in znotraj njiju sodelovanje Jug-Jug – razlikujeta na primeru Brazilije. Medtem ko je bil cilj prvega predvsem gospodarski (industrializacija države), je v drugem v ospredju politični vidik. To je razvidno pri politiki predsednika Lula da Silve, ki sklepanje gospodarskih sporazumov z DVR povezuje z bojem tretjega sveta za pravičnost. Brazilija v njem nastopa kot regionalna sila, ki ima zaradi svoje velikosti možnost in odgovornost, da je glasnik DVR na multilateralnih forumih oz. v pogajanjih s Severom. S sodelovanjem Jug-Jug na regionalni in medregionalni ravni tako povečuje politično pogajalsko osnovo.

Ker so medregionalne povezave DVR posebnost drugega vala, v okviru njih pa sodelovanje, v katerem je vsaj en partner trgovinski blok, bom v nadaljevanju predstavila te značilnosti na izbranem primeru Mercosurja in Indije.

## 5. SODELOVANJE MERCOSUR – INDIJA

Mercosur je v novem tisočletju prešel iz povezovanja z državami (tako s Severom kot tudi z Jugom) na povezovanje s trgovinskimi bloki. Poglavlje bo najprej predstavilo nastanek in razvoj Mercosurja in primerjavo med trgovinskimi partnerji Mercosurja in največje članice Brazilije. Sledilo mu bo poglavje o medregionalnih povezavah, na koncu pa bo kot ena izmed njih prikazana povezava z Indijo.

### 5.1 MERCOSUR

#### 5.1.1 Nastanek in razvoj

Mercosur je nastal s podpisom Sporazuma iz Asuncióna,<sup>94</sup> ki so ga leta 1991 podpisale Argentina, Brazilija, Paragvaj in Urugvaj.<sup>95</sup> Njihov namen je bil, da do leta 31. decembra 1994, ko naj bi Mercosur začel delovati, vzpostavijo med sabo ne le PTO temveč skupni trg. Sporazum iz Asuncióna določa štiri pglavitne cilje: (1) svobodno gibanje blaga, storitev in proizvodnih dejavnikov, (2) vzpostavitev skupne carinske in trgovinske politike, (3) koordiniranje makroekonomskih in sektorskih politik in (4) uskladitev domače zakonodaje.<sup>96</sup> Leta 1994 so sprejeli Protokol iz Ouro Preta,<sup>97</sup> ki je za cilj namesto sklenitve skupnega trga določil sklenitev CU (Bouzas, da Motta Veiga in Torrent 2002: 14).<sup>98</sup>

Leta 1996 je Mercosur s Čilom in Bolivijo<sup>99</sup> podpisal pridružitvene sporazume, katerih cilj je vzpostavitev PTO. Državi sta tako pridruženi članici. Leta 2006 pa so

---

<sup>94</sup> Podpisali so ga 26. marca 1991, v veljavo pa je stopil 29. novembra 1991 (SICE 2006).

<sup>95</sup> Kadar ne bo drugače poudarjeno, se izraz Mercosur nanaša na polnopravne štiri članice, tj. Argentino, Brazilijo, Paragvaj in Urugvaj.

<sup>96</sup> Sporazum tudi določa, kako to doseči. Predvideva progresivno, linearno in avtomatično znižanje carin, ukinitvev necarinskih omejitev, vzpostavitev skupne zunanje carine in sektorske dogovore za prost pretok proizvodnih dejavnikov.

<sup>97</sup> Podpisali so ga 17. decembra 1994, v veljavi od 15. novembra 1995 (SICE).

<sup>98</sup> Protokol iz Ouro Preta je določil institucionalno strukturo Mercosurja, organizacija je postala pravna oseba, definirana pa je bila tudi pravna osnova Mercosurja. Nadaljnja dva protokola (Protokol iz Ushuaie, podpisan 24. julija 1998, in Protokol iz Olivosa, ki so ga podpisali 18. februarja 2002, v veljavi pa je od 10. februarja 2004 (SICE)), ne vsebujeta določil o stopnji ekonomske integracije (Malamud 2005b: 423). Med številnimi protokoli, ki so nastali znotraj Mercosurja, je tudi Protokol iz Montevidea o trgovini storitev v Mercosurju (*Protocol of Montevideo on Trade in Services in Mercosur*), ki so ga podpisali 15. decembra 1997, v veljavi pa je od decembra 2005 (Puri 2007: 23). Ratificirati ga mora še Paragvaj. V nadaljnji analizi trgovine Mercosurja storitve niso vključene.

<sup>99</sup> Bolivija je sicer članica CAN, a je zanjo trgovina z Brazilijo in Argentino tradicionalno pomembnejša od trgovine z drugimi članicami CAN.

podpisali sporazum z Venezuelo, ki predvideva ukinitvev vseh carin med članicami do leta 2014.<sup>100</sup>

V prvi polovici 90-ih let je bil Mercosur »najbolj obetavna integracijska shema držav v razvoju« (Faust 2004: 43). Leta 1995 se je po težavah zaradi mehiške in azijske krize ter brazilske devalvacije in argentinske recesije dejansko vzpostavila carinska unija oz. kombinacija nekaterih značilnosti PTO, CU in skupnega trga (Paiva in Gazel 2003: 121; Bouzas, da Motta Veiga in Torrent 2002: 130–3).<sup>101</sup> Večina študij ugotavlja, da je Mercosur upravičil svoj obstoj, saj znotraj njega prihaja do ustvarjanja trgovine (Bartholomew 2002; Monteagudo in Watanuki 2003).

Mercosur se je na začetku osredotočil na liberalizacijo znotraj članic. Med letoma 1991 in 1995 je znižal carine tako, da je bilo leta 1995 kar 80 odstotkov vse trgovine znotraj povezave proste carin,<sup>102</sup> medtem ko so do leta 2001 dejansko ukinili notranje carine (Bartholomew 2002: 5; Bulmer-Thomas 1997: 257).<sup>103</sup> V manj kot desetletju so države članice postale vse bolj odvisne od trgovine znotraj Mercosurja in vse manj od trgovine z NAFTA (Yeats 1998: 7), saj se je trgovina znotraj Mercosurja potrojila (Malamud 2005b: 426). Kljub vsemu pa je njen delež v celotni trgovini organizacije majhen v primerjavi z deležem, ki ga ima intraregionalna trgovina v EU in v NAFTA (UNCTAD 2004a: 9).<sup>104</sup>

Podatki UNCTAD Handbook of Statistics (UNCTAD 2007) tako kažejo, da je delež, ki ga je leta 1995 za Mercosur predstavljal izvoz znotraj povezave, še znašal 20,28 odstotka, medtem ko je leta 2005 padel na 12,9 odstotka (v vrednosti izvoza gre za 14,198 milijard USD in 21,117 milijard USD). Delež, ki ga predstavlja uvoz znotraj Mercosurja kot delež celotnega uvoza povezave, se v tem desetletju ni znatno spremenil

---

<sup>100</sup> Venezuela je pristopila k Sporazumu iz Asuncióna, Protokolu iz Ouro Preta in Protokolu iz Olivosa. Ker sporazum (Mercosur 2006) Venezueli omogoča uveljavitev skupne zunanje carine v štirih letih od začetka veljavnosti sporazuma, v nadaljnji analizi Venezuela ni vključena kot polnopravna članica povezave, saj brazilski kongres njenemu vstopu nasprotuje, prav tako pa mora vstop Venezuele ratificirati še paragvajski parlament. Lula da Silva je na začetku oktobra pozval kongres, naj vendarle odobri vstop Venezuele v Mercosur, saj bi sicer lahko prišlo do krize v odnosih s to državo. Brazilski kongres nasprotuje članstvu zaradi nedemokratskih potez Cháveza, ki je televiziji RCTV onemogočil obnovitev dovoljenja za oddajanje (G1 2007).

<sup>101</sup> Paiva in Gazel (2003: 132) opozarjata, da mora Mercosur poglobiti svojo integriranost tudi zaradi pogajanj o FTAA, saj kot PTO znotraj drugega PTO (v tem primeru znotraj FTAA) ne bi bil smiseln.

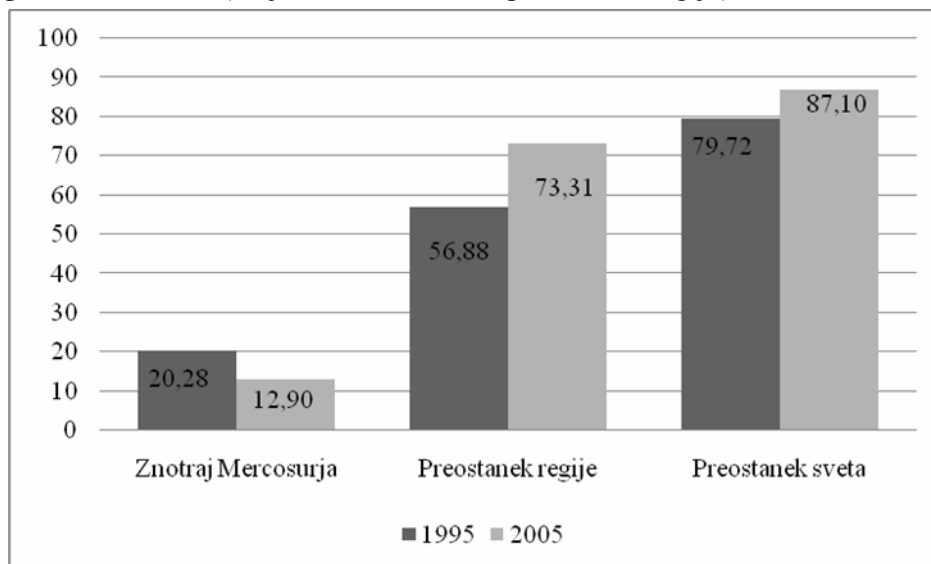
<sup>102</sup> Carine so ostale na uvoz investicijskega blaga, računalnikov in avtomobilov (Bulmer-Thomas 1997: 257).

<sup>103</sup> Ohranili so jih le za nekaj izjem, kot so avtomobili (Bartholomew 2002: 5).

<sup>104</sup> V EU je to 63 odstotkov, v NAFTA pa 50 odstotkov (UNCTAD 2004a: 9).

(z 18,23 na 18,92 odstotka oz. vrednost v dolarjih 14,495 milijard USD in 22,140 milijard USD).

Slika 5.1.1.1: Mercosur: izvoz leta 1995 in leta 2005 – delež (odstotek), ki ga v celotnem izvozu Mercosurja predstavlja izvoz v članice Mercosurja, v preostanek regije in skupaj v preostanek sveta (vključno z izvozom v preostanek regije)



Vir: UNCTAD (2007).

Tabela 5.1.1.1: Članice Mercosurja

	Argentina	Brazilija	Paragvaj	Urugvaj
Velikost	2,8 milijona km <sup>2</sup>	8,5 milijona km <sup>2</sup>	0,4 milijona km <sup>2</sup>	0,18 milijona km <sup>2</sup>
Prebivalstvo	37 milijonov	170 milijonov	5,5 milijonov	3,4 milijona

Vir: Paiva in Gazel (2003: 119).

Polnopravne članice skupaj s Čilom in Bolivijo predstavljajo 67 odstotkov ozemlja Latinske Amerike, 47 odstotkov njenega prebivalstva in več kot polovico njenega BDP (Paiva in Gazel 2003: 117). Kljub temu pa so si države članice zelo različne. Med polnopravnimi članicami Brazilija predstavlja 71 odstotkov vsega ozemlja in 94 odstotkov vsega prebivalstva, leta 2005 pa je njen izvoz predstavljal 72 odstotkov izvoza Mercosurja in 68 odstotkov uvoza v Mercosur. Od ustanovitve Mercosurja pa je rasel njegov pomen za Brazilijo: leta 1990 je v druge države povezave izvozila 4,2

odstotka svojega izvoza, ob začetku delovanja Mercosurja leta 1995 13,2 odstotke in leta 2000 14 odstotkov. Struktura brazilskega izvoza v Mercosur pa se ne spreminja: leta 1995 je v povezavo izvozila 3,7 odstotkov vsega izvoza osnovnih izdelkov, pet let kasneje pa 3,6 odstotkov. Delež izvoza polizdelkov je bil leta 1995 2,6 odstotka, leta 2000 pa 2,3 odstotka, medtem ko je leta 1995 Brazilija v Mercosur izvozila 21,5 odstotka vsega izvoza končnih izdelkov, in leta 2000 21,7 odstotkov. V Mercosurju za Brazilijo na področju strukture izvoza ni prišlo do bistvenih sprememb (Bartholomew 2002: 11),<sup>105</sup> poleg tega pa zanjo tudi ne predstavlja najpomembnejšega trga oz. zunanjetrgovinskega partnerja.

Leta 1990 je Mercosur uvozil 4,20 odstotkov vsega brazilskega izvoza, leta 1995 13,23 odstotkov, višek pa je dosegel leta 1998, ko je Brazilija tja izvozila 17,36 odstotkov vsega svojega izvoza. Do leta 2005 pa se je ta delež zmanjšal na 9,91 odstotka. Tudi uvoz iz Mercosurja, ki se je med letoma 1990 in 2003 gibal med 11 in 16 odstotkov, je leta 2005 znašal le 9,58 odstotkov vsega uvoza v Brazilijo. Vloga Mercosurja za Brazilijo se skriva drugje, in sicer v razumevanju CU kot mehanizma za spodbujanje izvoza v druge dele sveta (Bulmer-Thomas 1997: 258) in v svetovni prepoznavnosti (Malamud 2005b: 426).

Tabela 5.1.1.2: Celotni izvoz in uvoz članic Mercosurja 1990 – 2005 v milijardah USD

Leto	1990		1995		2000		2005	
	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz
Argentina	12,352	4,078	20,363	19,221	26,341	25,280	40,103	28,661
Brazilija	31,413	24,977	46,605	54,362	59,642	61,874	118,469	80,928
Paragvaj	1,062	1,341	0,919	3,076	0,869	2,255	1,687	3,576
Urugvaj	1,730	1,317	2,120	2,866	2,294	3,465	3,402	3,878
Skupaj	46,559	31,713	70,008	79,527	89,148	92,876	163,663	117,044

Vir: UNCTAD (2007).

Osnovna formula, na osnovi katere deluje Mercosur, je ta, da Argentina v zameno za podporo, ki jo daje mednarodni trgovinski strategiji Brazilije, dobi preferenčni dostop do njenega trga (Bouzas, da Motta Veiga in Torrent 2002: 145). Večina izvoza Argentine

<sup>105</sup> Če izvezamo transport in mehanizacijo (Bartholomew 2002: 11).



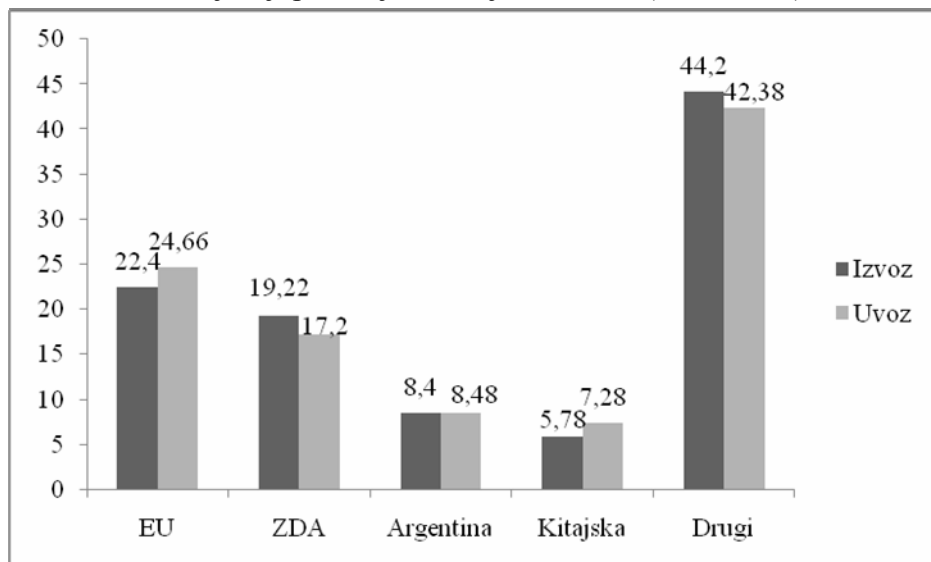
gre tradicionalno v Brazilijo, ta trend pa se je od ustanovitve Mercosurja stopnjeval (Monteagudo in Watanuki 2003: 60).

### 5.1.2 Trgovinski partnerji Mercosurja in Brazilije – primerjava

Največji trgovinski partnerji Brazilije leta 2005 so bili EU, ZDA, Azija ter druge članice LAIA. Med posameznimi državami je šlo največ brazilskega izvoza v ZDA (19,22 odstotkov vsega izvoza oz. 22,741 milijard USD), v Argentino (8,4 odstotke oz. 9,915 milijard USD), na Kitajsko (5,78 odstotka oz. 6,834 milijard USD), na Nizozemsko (4,47 odstotka oz. 5,283 milijard USD) in v Nemčijo (4,24 odstotka oz. 5,023 milijard USD). V EU je šlo skupaj 26,493 milijard USD oz. 22,4 odstotke brazilskega izvoza, medtem ko ga je bilo v vse druge članice Mercosurja (vključno z Argentino) namenjenega 11,726 milijard USD (10 odstotkov) (CNI 2007: 7).

Brazilija je leta 2005 največ uvozila iz ZDA (12,666 milijarde USD oz. 17,2 odstotka), iz Argentine (6,241 milijarde USD oz. 8,48 odstotka), Nemčije (6,144 milijarde USD oz. 8,35 odstotka) Kitajske (5,355 milijarde USD oz. 7,28 odstotka) in Japonske (3,405 milijarde USD oz. 4,63 odstotka) (CNI 2007: 12). Celoten uvoz iz EU je predstavljal 18,146 milijard USD oz. 24,66 odstotka vsega uvoza.

Slika 5.1.2.1: Največji partnerji Brazilije leta 2005 (v odstotkih)



Vir: CNI (2007).

Kot je razvidno iz deležev, so najpomembnejši trgi za Brazilijo še vedno tradicionalne trgovinske partnerice Severa, t. j. ZDA in EU. Znotraj Juga sta med prvimi partnerji Argentina in Kitajska. Indija leta 2005 ni bila med prvih 25 državami, kamor Brazilija izvozi največ svojega izvoza, bila pa je na 17. mestu med državami, iz katerih Brazilija največ uvozi (1,203 milijarde USD oz. 1,63 odstotka uvoza). Leta 2005 je bila celotna vrednost trgovine med državama 2,5 milijard USD (Puri 2007: 4). (Več o tem v poglavju 5. 3. 3.)

Po drugi strani pa je leta 2005 Mercosur 43,76 odstotka (70,601 milijard USD) vsega izvoza usmeril v razvite države in 52,61 odstotka (84,882 milijard USD) v DVR. Med njimi je šlo 26,75 odstotkov vsega izvoza v regijo oz. članice LAIA (43,155 milijard USD), medtem ko je šlo v NAFTA 22,20 odstotkov izvoza (35,820 milijard USD) in v EU 21,06 odstotkov (33,975 milijard USD). Najpomembnejši partnerji Mercosurja tako ostajajo tradicionalni: regija ter Severna Amerika in EU.

## **5.2 MERCOSUR IN MEDREGIONALNO POVEZOVANJE**

Pomembna posledica članstva v Mercosurju je povečana pogajalska moč, ki so jo države pridobile pri pogajanjih z drugimi državami in povezavami. Primeri tega so predvsem v okviru pogajanj s Severom »štiri-plus-ena« pogajanja z ZDA, pogajanja z EU in pogajanja o nastanku FTAA, medtem ko na Jugu izstopajo pogajanja s posameznimi državami v regiji in medregionalnimi povezavami.

### **5.2.1 Povezovanje s Severom**

Mercosur je že vse od začetka delovanja pri pogajanjih na mednarodni ravni (predvsem s Severom, t. j. v okviru FTAA<sup>106</sup> in z EU) deloval kot blok (Monteagudo in Watanuki 2003: 54). Največjo težavo predstavljajo pogajanja o kmetijstvu.

#### **5.2.1.1 FTAA**

Države zahodne poloble so leta 1998 začele pogajanja, ki naj bi privedla do ustanovitve FTAA do leta 2005. Pogajanja potekajo med skupaj 34 državami, katerih skupno prebivalstvo je 800 milijonov. Za Brazilijo in Mercosur so v okviru pogajanj o FTAA

---

<sup>106</sup> Zaradi vloge ZDA in NAFTA v pogajanjih o FTAA to povezavo uvrščam med povezave s Severom. Brazilija se namreč le v njenem okviru pogaja z ZDA.

ključne teme dostop do trga in kmetijske subvencije, medtem ko želijo ZDA pogajanja o tem področju voditi v okviru WTO (UNCTAD 2004a: 12). V pogajanjih sta se izoblikovala dva bloka – en z ZDA in drugi z Brazilijo na čelu. Zaradi razhajanj je vsaka nova pobuda ZDA povzročila, da je Brazilija preferirala subregionalno povezavo, t. j. Mercosur. Brazilija namreč v pogajanjih o FTAA skuša z vlogo subregionalnega vodje spodkopati dominacijo ZDA (Phillips 2003: 341).

### **5.2.1.2 Evropska unija**

Pogajanja z EU so se začela decembra 1995 s podpisom intraregijskega okvirnega sporazuma o sodelovanju, ki je predvidel povečanje gospodarskega sodelovanja, okrepljen politični dialog in bilateralno liberalizacijo (Monteagudo in Watanuki 2003: 55). Junija 1999 sta strani začeli pogajanja o postopnem in vzajemnem procesu, ki naj bi privedel do ustanovitve PTO.

Za Mercosur so pogajanja z EU protiutež ZDA in njeni moči pri pogajanjih v okviru FTAA. EU je največji trgovinski partner Mercosurja, saj gre tja približno četrtina Mercosurjevega izvoza (UNCTAD 2004a: 10). Za EU pa so pogajanja pomembna, ker izvoz v Mercosur predstavlja kar 50 odstotkov vsega njenega izvoza v Latinsko Ameriko in prav tako polovico vsega izvoza iz Latinske Amerike na trg EU (Monteagudo in Watanuki 2003: 54). Trgovina med povezavama je komplementarna, saj Mercosur v EU izvažata predvsem kmetijske izdelke in uvažata predvsem končne izdelke (stroji, oprema) in vmesne proizvode (kemikalije).

Pogajanja o FTAA, ki naj bi stopil v veljavo leta 2005, in z EU so zastala. Deloma je do tega prišlo zaradi gospodarskih kriz v članicah Mercosurja, pa tudi zaradi nepopustljivosti držav in negotovosti o rezultatih v okviru Doha kroga WTO pogajanj (Philippidis in Sanjuan 2007: 525).

### **5.2.1.3 EFTA, CER in Izrael**

Mercosur je leta 2000 skupaj z EFTA sprejel deklaracijo o trgovini in investicijah (MER), pomembnejša pobuda pa je tudi politični in gospodarski dialog med CER (*Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement* – Sporazum o tesnejših gospodarskih odnosih med Novo Zelandijo in Avstralijo) in Mercosurjem. Na pobudo Brazilije se je sodelovanje začelo leta 1995, za CER pa predstavlja način

pogloblitve že obstoječih povezav z južnoameriškimi državami, ki so nastale na multilateralni ravni (Singh 2004: 133–4). Mercosur je okvirni sporazum o trgovinskem sodelovanju z Izraelom sklenil leta 2005. Cilj je spodbuditi menjavo med partnerji in začeti pogajanja o vzpostavitvi PTO (MRE 2006).

## **5.2.2 Povezovanje z Jugom**

Mercosur je v okviru sodelovanja z DVR sklenil različne sporazume (v osnovi gre za preferenčne trgovinske sporazume, ki naj bi vodili k nastanku PTO) tako z državami kot z mednarodnimi organizacijami. A, kot ugotavlja Malamud (2005b: 428), so »d/ogovori Mercosurja v okviru sodelovanja Jug-Jug z državami izven regije kot sta Indija in JAR, vzbudili sporadične valove pričakovanj, a prinesli malo rezultatov.«

### **5.2.2.1 Z državami**

Najbolj intenzivno obdobje sklepanja sporazumov z državami je bilo leto 2004. Takrat sta nastala okvirna sporazuma o gospodarskem in/ali trgovinskem sodelovanju z Marokom in Egiptom. Namen obeh je spodbuditi menjavo, ki bi pripeljala do pogajanj o ustanovitvi PTO (MRE 2006). Leta 2004 je sklenil tudi preferenčni trgovinski sporazum z Indijo (več v poglavju 5. 3.), katerega cilj je ustanovitev PTO.

### **5.2.2.2 Z drugimi regionalnimi ekonomskimi integracijami**

Že od leta 1995 sta Mercosur in naslednik Andskega pakta CAN<sup>107</sup> začela dogovore o skupni povezavi. Okvirni sporazum o ustanovitvi PTO med Mercosurjem in CAN sta organizaciji podpisali leta 1998 v Buenos Airesu. Predvideval je dve fazi: najprej ustanovitev preferenčnega trgovinskega območja, to pa bi kasneje preraslo v PTO. Leta 2000 so se začela pogajanja o ustanovitvi PTO, ki so dve leti kasneje privedla do sporazuma, ki članicam CAN omogoča, da posamično sklenejo PTO z Mercosurjem. Leta 2003 so vse članice razen Bolivije, ki ima PTO z Mercosurjem že od leta 1996, to tudi storile. Leta 2005 so članice Mercosurja postale pridružene članice CAN (UNCTAD 2004a: 10).

---

<sup>107</sup> Članice so Bolivija, Ekvador, Kolumbija in Peru, Venezuela pa je 22. aprila 2006 odpovedala svoje sodelovanje in tako ni več v tej povezavi (ni je niti na uradni spletni strani).

Izven regije Mercosur intenzivneje sodeluje z zalivskimi in z južnoafriškimi državami. Leta 2005 je s Svetom za sodelovanje arabskih zalivskih držav (*Gulf Cooperaton Council*)<sup>108</sup> podpisal okvirni sporazum o gospodarskem sodelovanju (MRE 2006), pomembnejše in bolj intenzivno pa je sodelovanje s SACU. Sodelovanje s slednjo je posledica politike Brazilije in njenega angažmaja v okviru IBSA. Glavna država v povezavi SACU<sup>109</sup> je namreč JAR. Ker JAR in Brazilija zaradi članstva v omenjenih organizacijah med sabo ne moreta skleniti PTO (Lai 2006; UNCTAD 20004a: 11), sta pogajanja o tem prenesli na SACU in Mercosur. Prav politične prioritete v Braziliji in JAR v zadnjih letih so bile gonilna sila za načrtovano PTO SACU-Mercosur (White 2004: 527). V Latinski Ameriki je Mercosur 'naravni' trgovinski partner za SACU,<sup>110</sup> pogajanja pa so najprej uradno začeli z JAR leta 2001. Naslednje leto so jih razširili na še preostale članice, leta 2004 pa so podpisali sporazum o preferenčni trgovini. Sporazum je korak naprej k vzpostavitvi PTO (MRE), vendar so celoten proces zaznamovali predvsem politični obiski in sodelovanje na multilateralni ravni, pravih dosežkov pa je bilo malo.

Čeprav nekateri opozarjajo na podobnosti med SACU in Mercosurjem v proizvodnji, saj oba proizvajata podobne izdelke in z njimi trgujeta na istih trgih, je večina analitikov tej povezavi zaradi priložnosti, ki jih ponuja brazilski trg, naklonjena (White 2004: 529–30).<sup>111</sup> Trgovina med obema povezavama je leta 2002 dosegla milijardo dolarjev (UNCTAD 2004a: 11). Vsa moč odnosov med SACU in Mercosurjem »izvira iz politične volje vodilnih sil v obeh regijah, ki si želita ustvariti tesnejše vezi« (White 2004: 530).

### **5.3 POVEZOVANJE MERCOSUR – INDIJA**

Preferenčni trgovinski sporazum med Indijo in Mercosurjem, ki so ga podpisali leta 2004, je primer obnovljenega zanimanja za sodelovanje Jug-Jug v novem tisočletju. Osnova za njegov nastanek je tako politična kot tudi gospodarska.

---

<sup>108</sup> Članice so Kuvajt, Katar, Savdska Arabija, Bahrajn in Združeni arabski emirati, ki skupaj tvorijo carinsko unijo (GCC).

<sup>109</sup> Članice SACU so poleg JAR še Botsvana, Lesoto, Namibija in Svazi.

<sup>110</sup> SACU se o PTO pogaja tudi z ZDA in EFTA.

<sup>111</sup> Sandrey (2006: 23) ugotavlja, da bi večina PTO, ki jih SACU načrtuje (z Mercosurjem, Kitajsko, ZDA, Indijo), prinesla resnične koristi le potrošnikom v SACU (večina jih je iz JAR) in nekaterim proizvajalcem na Kitajskem in v ZDA.

### 5.3.1 Politična in gospodarska osnova

Politična osnova je podana v okrepitvi trilaterale IBSA (Poglavje 4.3.2.1). S trilateralnim sodelovanjem med sabo na materialni in idejni osnovi regionalni hegemoni namreč lahko zagovarjajo svoje nacionalne interese v multilateralnih pogajalskih forumih (Alden in Vieira 2005: 1086). Znotraj IBSA si tako Brazilija kot tudi Indija in JAR prizadevajo izboljšati svojo pogajalsko pozicijo na mednarodni ravni in osnovati nastanek PTO Indija-Mercosur-Južna Afrika (t. i. IMSA – *India-Mercosur-South Africa*). Za nastanek slednjega poleg političnih razlogov obstajajo še gospodarski in pravni razlogi (Puri 2007: 21). Brazilija<sup>112</sup> namreč zaradi vpetosti v Mercosur ne more skleniti PTO brez upoštevanja povezave (Mehta in Narayanan 2006: 29).

Gospodarska osnova temelji na liberalni teoriji mednarodne menjave oz. sodelovanja med državami v trgovini. Medregionalno sodelovanje med DVR nudi večje možnosti za določanje komplementarnih porizvodov med državami, ki trgujejo (UNCTAD 2004a: 7). Zaradi geografske oddaljenosti in slabih prometnih povezav med DVR je bilo medregionalno povezovanje omejeno. Vendar pa transportni stroški, ki jih večina analitikov pa tudi poslovneži (Puri 2007: 27) razume kot največjo težavo pri trgovini med državami iz oddaljenih regij, niso ovira – ob zadostnem obsegu trgovine se namreč lahko vzpostavijo zadovoljive transportne povezave (Amjadi in Winters v UNCTAD 2004a: 8). Puri (2007: 4) trdi, da bo gospodarsko sodelovanje v obliki bilateralnih gospodarskih povezav dejansko osnova za IBSA (in torej ne obratno).

Razlogi so tudi v velikosti povezav: Mercosur je četrti največji svetovni trg,<sup>113</sup> pri Indiji pa je pomemben dejavnik njeno prebivalstvo. Indija je namreč dinamičen trg in kot taka pomembna partnerica (CNI 2007: 5). Analize kažejo, da obstaja določena stopnja komplementarnosti v trgovini med partnerjema, največje ovire pa predstavljajo pomanjkljive transportne povezave (UNCTAD 2004a: 15; Puri 2007; CNI 2007: 2). Tako kot Brazilija je tudi Indija v preteklosti uporabljala politiko ISI in protekcionalizma, ki jo je v 90-ih letih opustila in začela izvajati tržno usmerjene reforme, ki so poleg liberalizacije trgovine vključevale tudi privatizacijo in deregulacijo podjetij (UNCTAD 2004a: 12).

---

<sup>112</sup> Pa tudi JAR zaradi vpetosti v SACU.

<sup>113</sup> Za NAFTA, EU in Japonsko (UNCTAD 2004a: 15).

### 5.3.2 Trgovina med Indijo in Mercosurjem

Čeprav se je med letoma 1998 in 2002 trgovina med Indijo in Mercosurjem podvojila, ostaja skromna (Mehta in Narayanan 2006: 29). Ta menjava je leta 2002 predstavljala le 1,1 odstotek celotne menjave Indije in 1,2 odstotka celotne menjave Mercosurja (Mehta in Narayanan 2006: 29; UNCTAD 2004a: 26). Struktura trgovine je zelo jasna: Mercosur v Indijo izvažata predvsem kmetijske proizvode, Indija v Mercosur pa končne izdelke (UNCTAD 2004a: 16). Partnerja sta si tako komplementarna (CNI 20007: 2).

Indija v Mercosur izvažata naftne derivate, ki predstavljajo pomemben del trgovine med Indijo in Brazilijo, ter končne izdelke, predvsem kemikalije, farmacevtske izdelke, tekstil in stroje (UNCTAD 2004a: 16). Največji indijski partner znotraj Mercosurja je Brazilija – leta 2005 je šlo tja kar 68 odstotkov vsega indijskega izvoza v Mercosur (Mehta in Narayanan 2006: 29).

Večina Mercosurjevega izvoza v Indijo predstavljajo kmetijski izdelki (leta 2002 so predstavljali 72 odstotkov vse vrednosti izvoza v Indijo). Končni izdelki predstavljajo samo četrtno vsega izvoza v Indijo. Znotraj njih je brazilski delež od srede 80-ih upadel (UNCTAD 2004a: 16). Najpomembnejši uvoz v Indijo iz Mercosurja predstavlja rastlinsko olje, znotraj njega pa je najpomembnejše sojino olje.<sup>114</sup> Rastlinsko olje predstavlja 69,7 odstotkov vsega Mercosurjevega izvoza v Indijo in Mercosur predstavlja 27,1 odstotek vsega rastlinskega olja, ki ga Indija uvozi (UNCTAD 2004a: 16).

Komplementarni izdelki, ki predstavljajo priložnost za Mercosurjev izvoz v Indijo so naftni derivati, tranzistorji, zlato, baker, sojino olje, bombaž in avtomobilski deli. Komplementarni izdelki, ki predstavljajo priložnost za indijski izvoz v Mercosur so farmacevtski izdelki, antibiotiki, avtomobilski deli, računalniški deli in guma (UNCTAD 2004a: 18). Študije, ki so jih naredili na osnovi tokov mednarodne menjave v letih 2000 in 2002, kažejo, da je potencial za izvoz Mercosurja v Indijo skoraj 16-krat tolikšen kot je dejanska menjava, medtem ko je potencial indijskega izvoza v Mercosur skoraj 30-krat tolikšen (Mehta in Narayanan 2006: 30).

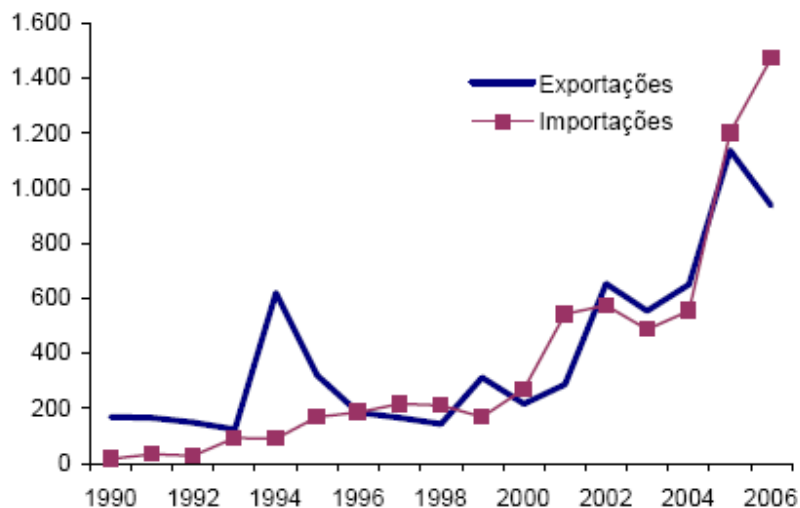
---

<sup>114</sup> Sojino olje predstavlja skoraj 90 odstotkov vrednosti vsega indijskega uvoza iz Argentine in več kot 40 odstotkov uvoza iz Brazilije (UNCTAD 2004a: 15).

### 5.3.3 Trgovina med Brazilijo in Indijo

Kljub pobudi IBSA je obseg mednarodne menjave med Brazilijo in Indijo skromen. Leta 2002 je tako bilateralna menjava dosegla 1,2 milijardi dolarjev, kar je za tako veliki državi zelo malo (Bailey 2004: 2). Brazilija izvozi v Indijo približno odstotek vsega svojega izvoza, podobno velja v obratni smeri (CNI 2007: 2). Deloma med državama obstaja komplementarnost proizvodov, čeprav obe predvsem izvažata primarne proizvode in polizdelke. Hkrati pa so za obe državi pomembni končni izdelki (CNI 2007: 2).

Slika 5.3.3.1: Gibanje trgovine med Brazilijo in Indijo 1990 – 2006 (v milijonih USD)



*Exportações* = Izvoz v Indijo

*Importações* = Uvoz iz Indije

Vir: CNI (2007: 6).

Leta 2005 je Brazilija v Indijo izvozila za 776,47 milijonov USD in iz nje uvozila za 658,5 milijonov USD blaga, skupna menjava je bila torej 1,434 milijarde USD (Vishwanath 2006: 10). Pet kategorij izdelkov, ki predstavljajo skupaj kar 67 odstotkov celotnega brazilskega izvoza v Indijo, so surova nafta,<sup>115</sup> sojino olje, sladkorni trs, etanol in proizvodi petrokemične industrije. Na drugi strani pa največjih pet kategorij predstavlja kar 82 odstotkov indijskega izvoza v Brazilijo. To so: rafinirani naftni proizvodi, kemikalije, farmacevtski proizvodi, sintetična vlakna in stroji. (Vishwanath

<sup>115</sup> Surova nafta je leta 2002 po brazilskih izračunih predstavljala več kot polovico vrednosti brazilskega izvoza v Indijo v tem letu (UNCTAD 2004a: 16).



2007: 11). Po ugotovitvah CNI (2007: 6) najpomembnejši trije izvozni proizvodi (surova nafta, baker in sojino olje) predstavljajo 48 odstotkov vsega brazilskega izvoza. Za izvoz Brazilije je torej značilna vloga primarnih proizvodov (24,4 odstotkov) in polizdelkov (31,8 odstotkov celotnega izvoza v Indijo). Medtem ko je izvoz primarnih proizvodov sestavljen le iz nekaj proizvodov, je izvoz končnih izdelkov, ki predstavlja 43,6 odstotkov vsega izvoza v Indijo, bolj raznolik (CNI 2007: 8).

Po letu 2000 je razvidna sprememba v gibanju medsebojne menjave, saj je ta začela znatno rasti. Medtem ko brazilski izvoz niha, je za uvoz iz Indije značilna bolj vztrajna rast (CNI 2007: 6). Brazilija je bila leta 2005 na 16. mestu med uvozniki v Indijo (CNI 2007: 8). V bodoče Puri (2007: 5) vidi potencial Brazilije v njenem izvozu konkurenčnih kemijskih proizvodov, etanola, konstrukcijskega materiala in avtomobilskih delov v Indijo.

### 5.3.4 Sporazum Mercosur-Indija

Za razliko od Latinske Amerike in Brazilije, Indija v prvem valu regionalizma ni bila članica veliko trgovinskih sporazumov. V drugem valu je spremenila pristop in začela pogajanja o ekonomski integraciji z Jugom.<sup>116</sup> Indija ni vključena v ekonomske integracije, ki bi povezovale države Severa in Juga (UNCTAD 2004a: 13).

Indija in Mercosur sta okvirni sporazum podpisala junija 2003, sporazum o vzpostavitvi PTO med Indijo in Mercosurjem pa so podpisali januarja 2004.<sup>117</sup> Sporazum, ki poudarja medregionalno sodelovanje Jug-Jug (Mehta in Narayanan 2006:

---

<sup>116</sup> Indija je v Aziji sklenila sporazum o PTO s Šri Lanko (tega Mehta in Narayanan (2006: 1) označita kot edinega, ki je prinesel pomembnejše rezultate), s SAARC (*South Asian Agreement on Regional Cooperation* – člani so Bangladeš, Butan, Indija, Maldivi, Nepal, Pakistan, Šri Lanka) je sklenila sporazum o SAFTA (*South Asia Free Trade Area* – Južnoazijsko prostotrgovinsko območje), z ASEAN (*Association of South-East Asian Nations* - Združenje držav jugovzhodne Azije, člani so Brunej, Kambodža, Indonezija, Laos, Malezija, Mjanmar, Filipini, Singapur, Tajsko in Vietnam) pa okvirni sporazum o gospodarskem sodelovanju (UNCTAD 2004a: 13), katerega cilj je vzpostavitev PTO. S Tajsko in Singapurjem prav tako potekajo ločena pogajanja o vzpostavitvi PTO. V Afriki se Indija pogaja s SACU. Zanimivo, medtem ko je leta 2002 v Mercosur izvozila za 560,4 milijone dolarjev (1,1 odstotek vsega izvoza) in podobno vrednost (507,3 milijone dolarjev; 1 odstotek) tudi v SACU, je iz Mercosurja (722,9 milijona dolarjev; 1,3 odstotka vsega uvoza) uvozila skoraj za trikrat manj kot iz SACU (2.087 milijona dolarjev; 3,4 odstotki) (UNCTAD 2004a).

<sup>117</sup> *Preferential Trade Agreement between Mercosur and the Republic of India* – Sporazum med Indijo in Mercosurjem o preferenčni trgovini, podpisan 25. januarja 2004 (predstavniki Indije, Argentine, Brazilije, Paragvaja in Urugvaja).

29), je zelo omejen, tako v številu proizvodov, ki so vanj vključeni, kot tudi v predvidenih znižanjih carin.

V njem je bilo sprva predvideno znižanje ali ukinitvev carin na različne izdelke do julija 2004 (UNCTAD 2004a: 18), vendar leta 2005 sporazum še ni začel veljati, saj ga Brazilija še ni ratificirala (CNI 2007: 10). V petih aneksih so določeni sezname blaga, na katerega vsaka država zniža carine (aneksa 1 in 2), pravila izvora (aneks 3), varnostni ukrepi (aneks 4) in procedure za reševanje sporov (aneks 5).

Mercosur je v sporazum vključil 452 izdelkov, ki so leta 2004 predstavljali 50,7 brazilskega uvoza iz Indije (CNI 2007: 11). Mercosur je vključil v sporazum proizvode, na katere že zdaj ni imel visokih carin (CNI 2007: 11). Na drugi strani je Indija v svojo ponudbo vključila 450 proizvodov, ki so leta 2004 predstavljali 20,7 odstotka brazilskega izvoza v Indijo.

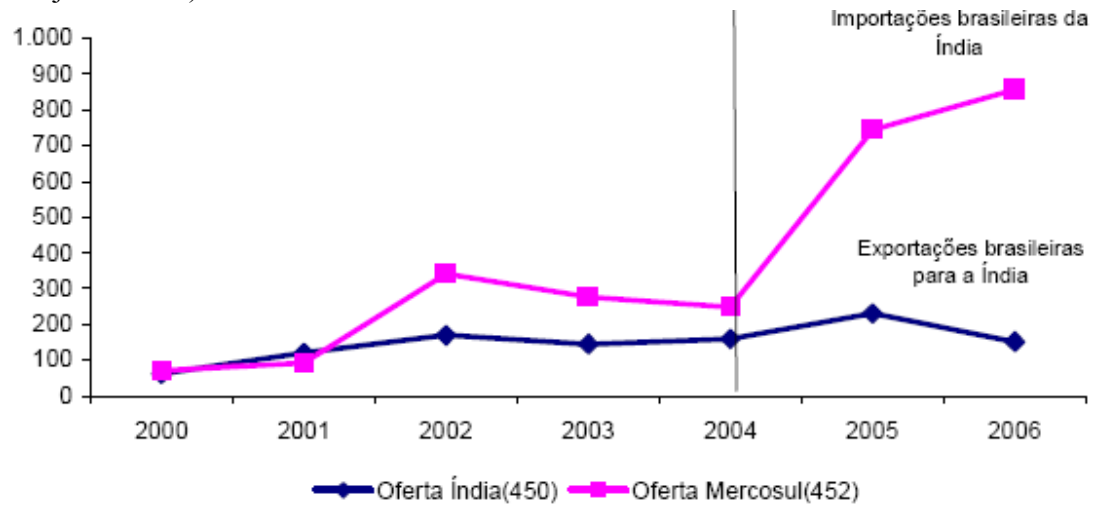
Čeprav sporazum še ni stopil v veljavo, je po letu 2004 Brazilija povečala uvoz indijskih izdelkov, ki so vključeni v sporazum. Po drugi strani pa se isto ni zgodilo z indijskim uvozom brazilskih izdelkov (Slika 5.3.3.2) (CNI 2007: 12). Tako so se pokazale omejitve sporazuma Mercosur-Indija, saj vključuje le blago oz. proizvode. Prav tako ne spodbuja diverzifikacije trgovine med partnerji, saj na obeh straneh ohranja visoke carine na končne izdelke in tako ne spodbuja intra-industrijske menjave (CNI 2007: 12). Sporazum ohranja obstoječi vzorec menjave in ne išče priložnosti, da bi povečal trgovino med Brazilijo in Indijo (CNI 2007: 13). Kot tak ne bo občutno vplival na razvoj trgovine med obema državama (CNI 2007: 14).

Kot najbolj perspektivni izvozni artikli Brazilije v Indijo v okviru omenjenega sporazuma se omenjajo (CNI 2007: 13) sojino olje, železova ruda, polietilen, usnje, celuloza in papir, bombaž, baker in nikelj, motorji in motorni deli ter katodne cevi.

Politika sodelovanja Jug-Jug Brazilije in Mercosurja torej ne le sovpadata, temveč lahko trdim, da so določene povezave Mercosurja nastale na pobudo Brazilije. Primer tega so pogajanja z drugima regionalnima silama: z JAR (znotraj pogajanj s SACU) in Indijo. Ta pogajanja imajo seveda ekonomsko osnovo, saj gre za velike trge in vse prednosti, ki jih povečan trg prinaša. Vendar je glavna motivacija za sodelovanje povečan

politični vpliv, ki ga povečana trgovina imela za sodelujoče regionalne sile na multilateralni ravni.

Slika 5.3.3.2: Ocena sporazuma Mercosur-Indija glede na spogajane proizvode (v milijonih USD)



*Importações brasileiras da Índia* = Uvoz v Brazilijo iz Indije

*Exportações brasileiras para a Índia* = Brazilski izvoz v Indijo

*Oferta Índia* = indijska ponudba

*Oferta Mercosul* = Mercosurjeva ponudba

Vir: CNI (2007: 12).

## 6. SKLEP

Sodelovanje Jug-Jug se je po letu 1990 razvilo predvsem kot dopolnilo obstoječim oblikam mednarodne menjave DVR z razvitimi državami. Da ga ni nadomestilo, kažeta primera Mercosurja in Brazilije, kjer trgovina s posameznimi tradicionalnimi trgovinski partnerji – namreč ZDA in EU – še vedno predstavlja približno petino vse trgovine. Drug dokaz za sodelovanje oz. trgovino Jug-Jug kot dopolnilo in ne kot alternativo, je nadaljnji obstoj WTO kot multilateralnega foruma, kjer se tako razvite države kot DVR pogajajo o nadaljnjem sodelovanju. Tretji dokaz je sočasno pogajanje posameznih DVR in organizacij, katerih članice so, z razvitimi državami in njihovimi organizacijami, in pogajanje z ostalimi DVR in njihovimi organizacijami. Četrto, že samo dejstvo, da netradicionalni partnerji oz. druge DVR predstavljajo za DVR vse pomembnejše, ne pa prevladujoče trgovinske partnerje – delež DVR v celotni trgovini je blizu tretjine, trgovina Jug-Jug pa v trgovini DVR predstavlja približno 40 odstotkov, potrjuje trditev, da je vloga sodelovanja Jug-Jug komplementarna.

Sodelovanje Jug-Jug po letu 1990 je odraz novega vala t. i. odprtega regionalizma. Države so sprejele postopno liberalizacijo z najpomembnejšimi partnerji kot politiko, ki jim bo omogočila preživetje v primeru zastanka pogajanj v okviru WTO. Prav tako lahko porast sodelovanja Jug-Jug predvsem v smislu sklepanja sporazumov razumemo kot učinek domin oz. vključevanje zaradi vključevanja samega in ne zaradi dejanskih gospodarskih koristi, ki bi jih sporazumi lahko imeli za povečano trgovino. Motivi za sodelovanje Jug-Jug pa ostajajo podobni kot v prvem valu regionalizma – med njimi so tako politični kot tudi gospodarski. Lekcija, ki so jo DVR prejele s propadom strategije ISI in z dolžniško krizo, jih je pripravila na večje upoštevanje trga in tržnih zakonitosti.

Po sodelovanju v trgovini Jug-Jug, ki je v prvem valu regionalizma temeljilo na sodelovanju držav znotraj iste geografske regije, so se z zmanjšanjem transportnih stroškov pojavili tudi medregionalni sporazumi o sodelovanju DVR predvsem z Jugom. Na teh trgih države ravno zaradi stroškov in nekomplementarnosti niso mogle izkoristiti vseh potencialov, ki bi jih nudila velikost trga predvsem nekaterih DVR. Hkrati pa so po

neuspešnih pogajanjih z razvitimi državami, ki ohranjajo svoj protekcionizem predvsem na področju kmetijstva, ostale kritične do avtomatične liberalizacije in odprave ovir trgovini.

Prav primer Mercosurjevih medregionalnih pogajanj kaže na oba dejavnika: medtem ko bi dogovor z EU in z ZDA (v okviru FTAA) koristil predvsem z ekonomskega vidika, saj bi odprl trg Severa za kmetijske izdelke držav članic, je pogajanje z Indijo in SACU primer povečanega političnega aktivizma Brazilije. Slednja spodbuja sodelovanje Jug-Jug kot osnovo za izboljšano pogajalsko pozicijo v mednarodnih forumih (tako pri pogajanjih o gospodarstvu kot tudi pri pogajanjih o političnih spremembah na mednarodni ravni). Na ta način se ohranja koncept sodelovanja Jug-Jug, ki je na osnovi gospodarskih sprememb zagovarjal tudi politične premike. Brazilija, ki ima v trgovini z Indijo neizkoriščen potencial, tako spodbuja dogovor med Mercosurjem in Indijo z obeh pozicij: gospodarske, saj se zaveda rastočega indijskega trga in njegovega potenciala; poleg tega pa zaradi vključenosti v Mercosur dogovora z Indijo ne more skleniti sama, ter s politične, saj bo gospodarsko sodelovanje odslilkava političnega sodelovanja v okviru IBSA. Mercosur je tako orodje Brazilije za širitev koncepta sodelovanja Jug-Jug predvsem na gospodarskem področju.

Sodelovanje Jug-Jug bo ostalo dopolnilo obstoječim vzorcem mednarodne menjave zaradi več razlogov. Zaradi industrializacije, ki je posameznim DVR omogočila diverzificirati izvoz, je sodelovanje Jug-Jug med razvitejšimi DVR sploh mogoče in kot tako bo tudi v prihodnosti zanimivo predvsem med največjimi DVR. Hkrati pa najmočnejša gospodarstva ostajajo na Severu, zato bodo DVR nadaljevale tudi trgovino z njimi. Po drugi strani bo – še posebej medregionalno – sodelovanje Jug-Jug odvisno od zmanjševanja transportnih stroškov. Ker so ustaljene povezave prav s Severom, bo zaradi pomanjkljivih povezav z Jugom sodelovanje Jug-Jug omejeno na obstoječe poti in njihovo izboljšavo. Primer Venezuelinega vključevanja v Mercosur pa kaže še na politične ovire, ki nastanejo med samimi DVR. Ker Mercosur ni le gospodarska povezava, temveč teži k vzpostavitvi gospodarske in politične unije, je nedemokratičnost politične ureditve držav članic lahko ovira sicer gospodarsko povsem sprejemljivi širitvi. Ovire lahko nastanejo tudi zaradi vloge večjih DVR: te se promovirajo kot zagovornice tretjega sveta, vendar ostale DVR ne sprejemajo nujno njihove samooklicane vloge. Nesoglasja lahko vodijo k razpadu potencialne koalicije DVR v multilateralnih forumih

(npr. G-20). Države Severa seveda to lahko izkoristijo v svoj prid. Poleg tega Sever lahko onemogoča sodelovanje Jug-Jug z različnimi spodbudami, ki jih ponuja posameznim DVR (primer tega je npr. Čile).

Sodelovanje Jug-Jug bo ostalo dopolnilo obstoječim oblikam tudi zato, ker se osredotoča na trgovino z blagom, storitev pa ne vključuje. To je sicer logično, saj tudi v tradicionalni mednarodni menjavi storitve dolgo niso bile vključene v sporazume. Poleg tega je eden od razlogov tudi v nezarinskih ovirah sodelovanju. Na primeru Indije in Mercosurja se sicer največkrat omenja jezik, vendar so ključni standardi oz. dogovor o standardih. Primer Brazilije vsekakor kaže, da sodelovanje Jug-Jug ne bo ločeno od politike. Čeprav bi lahko bila dovolj že samo gospodarska spodbuda za povezovanje, politika nikoli ni daleč: ali spodbuja nastanek oz. poglobitev povezav ali pa jih kaže kot primer pomembnosti DVR.

Sodelovanje Jug-Jug bo vsekakor tudi v prihodnje pomembna strategija največjih DVR. Kateri razlogi za povezovanje bodo prevladali oz. ali jim bo uspelo vključiti tudi storitve, ter ali bodo dovolj upoštevali zahteve trga in se tako izognili nesrečni usodi prvega vala regionalizma, pa je preuranjeno reči.

## 7. VIRI

Abugattas Majluf, Luis (2004): *Swimming in the spaghetti bowl: Challenges for developing countries under the “new regionalism”*. Dostopno na [http://r0.unctad.org/ditc/tab/publications/itcdtab28\\_en.pdf](http://r0.unctad.org/ditc/tab/publications/itcdtab28_en.pdf) (10. februar 20007).

Alendar, Branislava (1985): *Regionalna ekonomska integracija u Latinskoj Americi*. Beograd: Institut za medjunarodnu politiku i privredu.

Alden, Chris in Marco Antonio Vieira (2005): The New Diplomacy of the South: South Africa, Brazil, India and trilateralism. *Third World Quarterly* 26(7), 1077–1095.

Avramovic, Dragoslav (1992): *Developing Countries in the International Economic System: Their Problem and Prospects in the Markets for Finance, Commodities, Manufactures and Services*. Dostopno na [http://hdr.undp.org/docs/publications/ocational\\_papers/oc3d.htm](http://hdr.undp.org/docs/publications/ocational_papers/oc3d.htm) (31. oktober 2005).

Bailey, Michael (2004): *Oxfam Background Briefing on South-South Trade and GSTP*. Dostopno na [http://www.oxfam.org.uk/what\\_we\\_do/issues/trade/downloads/south\\_trade.pdf](http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/downloads/south_trade.pdf) (10. maj 2006).

Balze, Felipe A. M. de la (2001): Finding Allies in the Back Yard: NAFTA and the Southern Cone. *Foreign Affairs* 80(4), 7.

Bartholomew, Ann (2002): *Trade Creation and Trade Diversion: The Welfare Impact of MERCOSUR on Argentina and Brazil*. Dostopno na <http://www.brazil.ox.ac.uk/workingpapers/Bartholomew25.pdf> (2. november 2005).

Benn, Denis (1996): *South-South Cooperation: a Strategic Dimension of International Development Cooperation*. Dostopno na

<http://tcddl.undp.org/CoopSouth/1996/denis.asp#top> (5. februar 2006).

Benko, Vladimir (1997): *Zgodovina mednarodnih odnosov*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.

Bhagwati, Jagdish (1993): Regionalism and multilateralism: an overview. V Jaime De Melo in Arvind Panagariya (ur.): *New dimensions in regional integration*, 22–50.

Cambridge, New York in Melbourne: Cambridge University Press.

Bissel, Richard (1975): *New waves in the South Atlantic: A Strategy Needed?* Dostopno na <https://www.airpower.maxwell.af.mil/airchronicles/aureview/1975/mar-apr/bissell.html> (10. november 2005).

Bouzas, Roberto, Pedro da Motta Veiga in Ramon Torrent (2002): *In-depth analysis of Mercosur integration, its prospectives, and the effects thereof of the market access of EU goods, services and investments*. Dostopno na

<http://mkacceb.cec.eu.int/study/studies/32.doc> (10. februar 2007).

Bučar, Bojko (1993): *Mednaroni regionalizem – mednarodno večstransko sodelovanje evropskih regij*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Bulmer-Thomas, Victor (1997a): Regional Integration in Latin America Before the Debt Crisis: LAFTA, CACM and the Andean Pact. V Ali M. El-Agraa (ur.): *Economic Integration Worldwide*, 230–52. Houndmills, Basingstoke, Hampshire in London: Macmillan Press.

Bulmer-Thomas, Victor (1997b): Regional Integration in Latin America since 1985: Open Regionalism and Globalisation. V Ali M. El-Agraa (ur.): *Economic Integration Worldwide*, 253–77. Houndmills, Basingstoke, Hampshire in London: Macmillan Press.



Cernat, Lucian (2003): *Assessing South-South regional integration: Same issues, many metrics*. Dostopno na <http://www.unctad.org/Templates/Download.asp?docid=3246&lang=1&intItemID=2946> (15. junij 2006).

CNI (2007): *As relações comerciais entre Brasil e Índia - oportunidades para o Brasil*. Dostopno na [http://www.cni.org.br/produtos/com\\_ext/src/relacao\\_Brasil\\_India.pdf](http://www.cni.org.br/produtos/com_ext/src/relacao_Brasil_India.pdf) (31. maj 2007).

Crawford, Jo-Ann in Roberto V. Fiorentino (2005): *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*. Dostopno na [http://www.wto.org/English/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers8\\_e.pdf](http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf) (10. februar 2007).

De Melo, Jaime in Arvind Panagariya (1993): Introduction. V Jaime De Melo in Arvind Panagariya (ur.): *New dimensions in regional integration*, 1–21. Cambridge, New York in Melbourne: Cambridge University Press.

De Melo, Jaime, Arvind Panagariya in Dani Rodrik (1993): The new regionalism: a country perspective. V Jaime De Melo in Arvind Panagariya (ur.): *New dimensions in regional integration*, 159–92. Cambridge, New York in Melbourne: Cambridge University Press.

De Paiva Abreu, Marcelo (1998): *Brazil, the GATT and the WTO: History and Prospects*. Dostopno na <http://www.econ.puc-rio.br/pdf/td392.pdf> (10. februar 2006).

Devlin, Robert in Ricardo Ffrench-Davis (1998) *Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s*. Dostopno na [http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/i\\_INTALITD\\_WP\\_02\\_1998\\_Devlin.pdf](http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/i_INTALITD_WP_02_1998_Devlin.pdf) (10. maj 2007).

Economist (2004a): Looking south, north or both? *Economist*, 5. 2. Dostopno na [http://www.economist.com/displaystory.cfm?story\\_id=2409653](http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=2409653) (10. oktober 2005).

Economist (2004b): The Americas: A free-trade tug-of-war: the future of Mercosur. *Economist*, 11. 12., 54.

El-Agraa, Ali M. (1997a): General Introduction. V Ali M. El-Agraa (ur.): *Economic Integration Worldwide*, 1–11. Houndmills, Basingstoke, Hampshire in London: Macmillan Press.

El-Agraa, Ali M. (1997b): The theory of economic integration. V Ali M. El-Agraa (ur.): *Economic Integration Worldwide*, 34–73. Houndmills, Basingstoke, Hampshire in London: Macmillan Press.

Faust, Jörg (2004): Blueprint for an International Future? The European Union and the Southern Cone. V Vinod K. Aggarwal in Edward A. Fogarty (ur.): *EU Trade Strategies: Between Regionalism and Globalism*, 41–63. London in New York: Palgrave Macmillan.

Fugazza, Marco in Frédéric Robert-Nicoud (2006): *Can South-South trade liberalization stimulate North-South trade?* Dostopno na <http://personal.lse.ac.uk/ROBERTNI/jei.pdf> (10. februar 2007).

Fugazza, Marco in David Vanzetti (2006): *A South-South survival strategy: The potential for trade among developing countries*. Dostopno na [http://unctad.org/en/docs/itcdtab34\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/itcdtab34_en.pdf) (15. januar 2007).

G1 (2007): *Lula pede ao congresso que aprove a entrada de Venezuela no Mercosul*. Dostopno na <http://g1.globo.com/Noticias/Mundo/0,,AA1645467-5602,00-LULA+PEDE+AO+CONGRESSO+QUE+APROVE+ENTRADA+DA+VENEZUELA+NO+MERCOSUL.html> (2. oktober 2007).

GCC (n. d.): *Gulf Cooperation Council – Secretariat General*. Dostopno na [http://www.gcc-sg.org/home\\_e.htm](http://www.gcc-sg.org/home_e.htm) (15 . november 2006).

Grugel, Jean (1996): Latin America and the Remaking of the Americas. V Andrew Gamble in Anthony Payne (ur.): *Regionalism and World Order*, 131–65. Basingstoke: Palgrave MacMillan Press Ltd.

Gereffi, Gary in Lynn Hempel (1996): *Latin America in the Global Economy: Running Faster to Stay in Place*. Dostopno na <http://www.hartford-hwp.com/archives/40/097.html> (10. februar 2007).

Grilli, Enzo (1993): regionalism and Multilateralism: Conflict or Coexistence? *Development and International Cooperation* IX(7), 31–64.

Hassett, Sara Regine in Christine Weydig (2005): An interview with Fernando Henrique Cardoso. *Journal of International Affairs* 58(2), 211–19.

Heine, Jorge (2004): Building Blocks in the New South: Latin American Integration and India. *India Quarterly* LX(1&2), 1–19.

IBGE (2007) *Síntese das informações disponibilizadas pelo IBGE*. Dostopno na [http://www.ibge.gov.br/brasil\\_em\\_sintese/](http://www.ibge.gov.br/brasil_em_sintese/) (10. junij 2007).

IBSA (2003) *Brasilia declaration* – Deklaracija iz Brasilie, sprejeta 6. junija 2003. Dostopna na [http://ibsa.nic.in/brasil\\_declaration.htm](http://ibsa.nic.in/brasil_declaration.htm) (10. november 2005).

Klom, Andy (2003): Mercosur and Brazil: a European perspective. *International Affairs* 79(2), 351–68.

Lai, Katia (2006): *India-Brazil-South Africa: The Southern Trade Powerhouse makes its Debut*. Dostopno na <http://www.coh.org/2006/03/15/india-brazil-south-africa-the-southern-trade-powerhouse-makes-its-debut/> (12. april 2006).

Maag, Isabelle (2005): *Brazil's Foreign Economy Policy: South-South, North-South or both?* Dostopno na [http://www.nuso.org/upload/fes\\_pub/Brazil.pdf](http://www.nuso.org/upload/fes_pub/Brazil.pdf) (10. februar 2007).

Malamud, Andrés (2005a): Presidential Diplomacy and the Institutional Underpinnings of Mercosur: An Empirical Examination. *Latin American Research Review* 40(1), 138–64.

Malamud, Andrés (2005b): Mercosur Turns 15: Between Rising Rhetoric and Declining Achievement. *Cambridge Review of International Affairs* 18(3), 421–36.

Mecham, Michale (2003): Mercosur: a failing development project?. *International Affairs* 79(2), 369–87.

Mehta, Rajes in S. Narayanan (2006): *India's Regional Trading Arrangements*. Dostopno na [http://www.ris.org.in/dp114\\_pap.pdf](http://www.ris.org.in/dp114_pap.pdf) (10. februar 2007).

Mercosur (2006): *Protocolo de adesão da República Bolivariana da Venezuela ao Mercosul*. Dostopno na <http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/pt/index.htm> (15. junij 2007).

Moen, Jarle (1998): *Trade and Development: Is South-South Co-operation a Feasible Strategy?* Dostopno na <http://www.nhh.no/sam/res-publ/98/21.pdf> (15. maj 2007).

Monteagudo, Josefina in Masakazu Watanuki (2003): Regional trade agreements for Mercosur: A comparison between the FTAA and the FTA with the European Union. *Économie internationale* (94–95), 53–76.

Motta Veiga, Pedro (2005): Brazil trade Negotiation Strategy under Lula. V Alfredo G. A. Valladão (ur.): *Brazil: A Sustainable Economic Success?*, 109–130. Pariz: Chaire Mercosur de Sciences Po.

MRE (2006) *Mercosul e integração regional*. Dostopno na [http://www.mre.gov.br/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1176](http://www.mre.gov.br/index.php?option=com_content&task=view&id=1176) (15. oktober 2006).

Nogués, Julio J. in Rosalinda Quintanilla (1993): Latin America's integration and the multilateral trading system. V Jaime De Melo in Arvind Panagariya (ur.): *New dimensions in regional integration*, 234–70. Cambridge, New York in Melbourne: Cambridge University Press.

Paiva, Paulo in Ricardo Gazel (2003): Mercosur: past, present and future. *Nova Economia Belo Horizonte* 30(2), 115–136.

Payne, Anthony in Andrew Gamble (1996) Introduction: The Political Economy of Regionalism and World Order. V Andrew Gamble in Anthony Payne (ur.): *Regionalism and World Order*, 1–19. Houndmills: MacMillan Press.

Phillips, Nicola (2003): Hemispheric integration and subregionalism in the Americas. *International Affairs* 79(2), 327–49.

Puri, Lakshmi (2007): *IBSA: An emerging trinity in the new geography of international trade*. Dostopno na [http://www.cni.org.br/empauta/src/ibas/LakshmiPuri\\_DiretorUNCTAD.pdf](http://www.cni.org.br/empauta/src/ibas/LakshmiPuri_DiretorUNCTAD.pdf) (10. februar 2007).

Rajagopal, Balakrishnan (2006): Poor nations need a change in strategies to guard trade interests. *The Hindu*, 17. 4. Dostopno na

<http://www.thehindu.com/thehindu/biz/2006/04/17/stories/206041700481600.html> (15. maj 2006).

RIS (2006a): *India-Brazil-South Africa (IBSA) Economic Cooperation: Towards a Comprehensive Economic partnership*. Dostopno na <http://www.ris.org.in/pb26.pdf> (10. februar 2007).

RIS (2006b): *Seizing New Opportunities for South-South Cooperation: Some proposals for the 14<sup>th</sup> NAM Summit*. Dostopno na <http://www.ris.org.in/pb27.pdf> (10. februar 2007).

Saavedra-Rivano, Neantro (1999): Trade and Foreign Direct Investment between Asia and Latin America. *Asian Journal of Latin American Studies* 12(2), 2–19.

Salvatore, Dominic (2001): *International Economics*. New York, Chichester, Weinheim, Brisbane, Toronto in Singapore: John Wiley & Sons.

Sandrey, Ron (2006): *Trade Creation and Trade Diversion resulting from SACU trading agreements*. Dostopno na [http://www.tralac.org/pdf/20060829\\_Sandrey\\_TradeCreationandDiversion.pdf](http://www.tralac.org/pdf/20060829_Sandrey_TradeCreationandDiversion.pdf) (10. februar 2007).

Shixue, Jiang (2001): Evolution of the Latin American Development Models in the 20th Century: Lessons and Implications for Other Developing Countries. *Asian Journal of Latin American Studies* 14(105), 173–197.

SICE (2006): *Mercosur*. Dostopno na [http://www.sice.oas.org/agreemts/Mercin\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/agreemts/Mercin_e.asp) (15. november 2006).

Singh, Dalbir (2004): Latin America's Evolving Integration with Asia-Pacific Region. *India Quarterly* LX(1&2), 112–43.

Soares de Lima, Maria Regina (2006): Decisões e indecisões: Um balanço da política externa no primeiro governo do presidente Lula. *Carta Capital*, 27. 12. Dostopno na [http://observatorio.iuperj.br/pdfs/78\\_artigos\\_Decisoes-e-indecisoes.pdf](http://observatorio.iuperj.br/pdfs/78_artigos_Decisoes-e-indecisoes.pdf) (15. januar 2007).

Soares de Lima, Maria Regina in Mônica Hirst (2006): Brazil as an intermediate state and regional power: action, choice and responsibilities. *International Affairs* 82(1), 21– 40.

Sobhan, Rehman (1989) South-South Cooperation: the Logic of Experience. *Development & South-South Cooperation* V(8), 87–103.

Soko, Mills (2006): *South-South Economic Cooperation: The India-Brazil-South Africa Case*. Dostopno na [http://saiia.org.za/images/upload/Trade%20Report%20No%2012\\_final.pdf](http://saiia.org.za/images/upload/Trade%20Report%20No%2012_final.pdf) (5. maj 2007).

South Centre (1996) *Enhancing South-South Trade*. Dostopno na <http://www.southcentre.org/publications/ssstrade/toc.htm> (5. oktober 2006).

South Centre (2004) *The Group of 77 at Forty: Championing Multilateralism, a democratic and Equitable World Order, South-South Cooperation and development*. Dostopno na <http://www.southcentre.org/publications/g77at40/g77at40.pdf> (5. oktober 2006).

South Centre (2005) *South-South Cooperation: The Challenge of Implementation*. Dostopno na <http://www.g77.org/ifcc11/docs/doc-03-ifcc11.pdf> (5. oktober 2006).

Sridharan, Kripa (1998): G-15 and South-South cooperation: promise and performance. *Third World Quarterly* 19 (3), 357–373.

Stanovnik, Janez (1982): *Mednarodni gospodarski sistem: Od dominacije k enakopravnosti*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.

Strange, Susan (1995): *Države in trgi*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.

Svetličič, Marjan (1989): South-South Cooperation. Results and prospects. *Development & South-South Cooperation* V(8), 105–111.

Svetličič, Marjan (1996): *Svetovno podjetje – Izzivi mednarodne proizvodnje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.

Svetličič, Marjan (2004): *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Timmons, Heather (2007): A Voice of Developing Nations Asks the West for Compromise on Trade. *New York Times*, 13. 7. Dostopno na [http://www.nytimes.com/2007/07/13/business/worldbusiness/13rupee.html?\\_r=1&ref=business&oref=slogin](http://www.nytimes.com/2007/07/13/business/worldbusiness/13rupee.html?_r=1&ref=business&oref=slogin) (15. julij 2007).

Todaro, Michael P. (1997): *Economic development, sixth edition*. London, New York in Harlow: Addison Wesley Longman.

UNCTAD (2007): *Handbook of Statistics*. Dostopno na <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1890> (30. september 2007).

UNCTAD (2004a): *Regionalism and south-south cooperation: The case of Mercosur and India*. Dostopno na [http://www.unctad.org/en/docs/tdxibpd11\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/tdxibpd11_en.pdf) (10. februar 2006).

UNCTAD (2004b): *Follow-up to UNCTAD XI: New developments in international economic relations*. Dostopno na [http://www.unctad.org/en/docs/tdb5117\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/tdb5117_en.pdf) (10. februar 2006).

UNCTAD (2004c): *Forum on regionalism and South-South cooperation: The case of India and Mercosur*. Dostopno na <http://www.unctad.org/Templates/Download.asp?docID=4875&intItemID=2068&lang=1> (10. februar 2006).



UNDP (2005): *South-South Cooperation FAQ*. Dostopno na <http://tcdc.undp.org/faq.asp#SSC> (31. oktober 2005).

UN Statistics Division (2007): *Composition of macro geographical (continental) regions, geographical sub-regions, and selected economic and other groupings*. Dostopno na <http://millenniumindicators.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm#americas> (10. maj 2007).

Vigevani, Tullo in Marcelo Fernandes de Oliveira (2004): A política externa brasileira na era FHC: um exercício de autonomia pela integração. *Interthesis* 3(3), 1–44.

Vishwanath, T. S. (2006): *Economic Prospects of IBSA: Industry Perspective*. Dostopno na [http://www.ris.org.in/IBSA\\_Mr.%20Vishwanath.pdf](http://www.ris.org.in/IBSA_Mr.%20Vishwanath.pdf) (15. november 2006).

Vrhunec, Marko (1989): Innovative Approaches to North-South and South-South Cooperation. *Development & South-South Cooperation* V(8), 51–58.

White, Lyal (2004): South Atlantic Relations: From Bilateral Trade Relations to Multilateral Coalition Building. *Cambridge Review of International Affairs* 17(3), 523–37.

World Bank (2006): *Country Classification*. Dostopno na <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20420458~menuPK:64133156~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html> (5. oktober 2006).

WTO (2006): *Who are the developing countries in the WTO?* Dostopno na [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org7\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org7_e.htm) (5. oktober 2006)

WTO (2007a): *Regional trade agreements*. Dostopno na [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm) (30. september 2007).

WTO (2007b): *Evolution of Regional Trade Agreements*. Dostopno na [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regfac\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm) (30. september 2007).

Yeats, Alexander J. (1998): Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about Effects of Regional Trade Arrangements? *The World Bank Economic Review* 12(1), 1–28.